

ÜBER 60 MILLIONEN V

DIE DE
AUSGA

THI

ar

GR

Die deutsche Ausgabe von

THINK
and
RICH GROW

NAPOLEON HILL

Die ungekürzte und unveränderte Originalausgabe von
Denke nach und werde reich *von 1937*

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
info@finanzbuchverlag.de

10. Auflage 2020

Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Übersetzung: Petra Pyka
Redaktion: Matthias Michel
Korrektorat: Manuela Kahle
Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt
Umschlagabbildung: Shutterstock/ID1974
Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: CPI books GmbH, Leck
eBook: ePubMATIC.com

ISBN Print 978-3-95972-171-4
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-311-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-312-1

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

VORBEMERKUNG

Die vorliegende Ausgabe von Napoleon Hills *Denke nach und werde reich* folgt der amerikanischen Erstveröffentlichung von 1937. Es liegt damit erstmals eine ungekürzte deutsche Übersetzung des klassischen Finanz- und Selbsthilfebuchs vor, die von der Napoleon Hill Foundation autorisiert wurde.

Der FinanzBuch Verlag hat sich entschlossen, diesen historischen Text nicht durch Modernisierungen zu verändern, ist sich aber bewusst, dass einige Bemerkungen und Bezugnahmen Hills sehr zeitbezogen sind. Aus diesem Grund wurden – gerade für Leser außerhalb der USA – einige erklärende Anmerkungen eingefügt.

WAS IST IHR GRÖSSTER WUNSCH?

Geld, Ruhm, Macht, Zufriedenheit, persönliche Erfüllung, Sicherheit, Glück?

Die in diesem Buch beschriebenen dreizehn Schritte zum Reichtum sind die kürzeste zuverlässige Philosophie für persönlichen Erfolg, die sich ein Mensch mit einem klaren Lebensziel zu eigen machen kann.

Besonders profitieren Sie von diesem Buch, wenn Sie sich von vornherein klarmachen, dass dieses Buch *nicht zur Unterhaltung geschrieben wurde* . Um zu verarbeiten, was Sie aus ihm erfahren, brauchen Sie eine Woche, einen Monat oder länger.

Dr. Miller Reese Hutchison, ein bekannter Erfinder und langjähriger Wegbegleiter von Thomas A. Edison, bemerkte, nachdem er das Buch aufmerksam gelesen hatte:

> *Das ist kein Roman. Es ist eine Anleitung für persönlichen Erfolg, die direkt auf die Erfahrungen von Hunderten der erfolgreichsten Amerikaner zurückgreift. Es sollte* studiert, verinnerlicht und reflektiert *werden. Der Leser sollte sich höchstens ein Kapitel pro Tag vornehmen, es gründlich durcharbeiten und dabei die Sätze unterstreichen, die ihn besonders beeindrucken. Die unterstrichenen Passagen sollte er dann noch einmal lesen.* Wer wirklich etwas aus diesem Buch lernen möchte, wird es nicht einfach nur lesen, *sondern sich seinen Inhalt aneignen und übernehmen. Das Buch sollte in allen weiterführenden Schulen auf dem Lehrplan stehen, und kein junger Mensch sollte einen Schulabschluss erhalten, solange dieses Wissen nicht erfolgreich abgeprüft wurde. Diese Philosophie wird die üblichen Schulfächer nicht etwa verdrängen, sondern den Schülern vielmehr ermöglichen, erworbene Kenntnisse zu* strukturieren und so anzuwenden, *dass sie ihnen von Anfang an gute Dienste leisten können und angemessen honoriert werden.*

Dr. John R. Turner, Dekan des College of New York, äußerte nach der Lektüre gegenüber dem Autor: »Das beste Beispiel dafür, dass

diese Philosophie funktioniert, ist Ihr eigener Sohn Blair, dessen dramatische Geschichte im Kapitel ›Ein Anliegen‹ geschildert wird.«

Dr. Turner meinte damit Hills Sohn, der ohne normales Hörvermögen zur Welt kam. Ihm gelang es nicht nur, hören und sprechen zu lernen, sondern er verwandelte sein Handicap in einen unschätzbaren Aktivposten, indem er sich an die Philosophie hielt, die in diesem Buch dargelegt wird. Wenn Sie diese Geschichte (die auf Seite 41 beginnt) gelesen haben, werden Sie merken, dass sich Ihnen hier eine Philosophie erschließt, die sich nicht nur in materiellen Wohlstand umsetzen lässt, sondern ebenso in innere Ruhe, Verständnis oder spirituelle Harmonie. Sie kann Ihnen – wie beim Sohn des Autors – sogar helfen, mit körperlichen Beeinträchtigungen fertigzuwerden.

Nachdem der Autor persönlich Hunderte erfolgreicher Persönlichkeiten analysiert hatte, stellte er eine Gemeinsamkeit fest: Sie *alle* pflegten den Gedankenaustausch bei Veranstaltungen, die wir üblicherweise als *Konferenzen* bezeichnen. Traten Probleme auf, setzten sie sich mit anderen zusammen und sprachen offen miteinander, bis sie durch die von allen eingebrachten Ideen einen Plan zur Lösung der Probleme gefunden hatten.

Als Leserin oder Leser profitieren Sie am meisten von diesem Buch, wenn Sie das darin beschriebene »Master Mind«-Prinzip anwenden. Das können Sie (wie es andere bereits erfolgreich vormachen), indem Sie sich mit einer beliebigen Zahl Gleichgesinnter zu einer Art »Studierklub« zusammenschließen. Diese Gruppe sollte sich regelmäßig treffen, mindestens einmal die Woche. Bei jeder Zusammenkunft wird zunächst ein Kapitel des Buches vorgelesen. Im Anschluss wird der Inhalt offen von allen Teilnehmern diskutiert. Dabei sollten sich alle Anwesenden Notizen machen und die Ideen festhalten, zu denen sie das Gespräch anregt. Jeder Teilnehmer sollte jedes Kapitel bereits Tage vor der gemeinschaftlichen Vorlesung und Diskussion in der Gruppe aufmerksam studieren und gründlich analysieren. In der Gruppe sollte das Kapitel von einem guten Vorleser präsentiert werden, der lebendig und mitreißend vorzutragen versteht.

Jeder Leser, der so vorgeht, kann aus diesem Buch die Summe des Wissens beziehen, die den Erfahrungen Hunderter erfolgreicher Menschen abgewonnen wurde. Vor allem aber *erschließt er sich neue Wissensquellen in sich selbst und erhält wertvolle Informationen von allen anderen Teilnehmern* .

Wer sich *konsequent* daran hält, wird mit nahezu hundertprozentiger Sicherheit die geheime Formel für sich entdecken, der Andrew Carnegie seinen gewaltigen Reichtum verdankte, wie es der Autor in der Einführung beschreibt.

WÜRDIGUNG DES AUTORS
durch führende amerikanische Persönlichkeiten

Denke nach und werde reich ist über 25 Jahre hinweg entstanden. Es ist Napoleon Hills neuestes Buch und basiert auf seiner berühmten Erfolgsphilosophie. Seine Forschungsarbeiten und Schriften wurden von vielen führenden Persönlichkeiten aus der Finanzwelt, dem Bildungswesen, der Politik und dem Staatswesen gewürdigt.

Oberster Gerichtshof der Vereinigten Staaten, Washington, D.C.

Sehr geehrter Mr. Hill,

inzwischen hatte ich Gelegenheit, Ihre Lehrbücher über die Gesetze des Erfolgs zu Ende zu lesen und möchte Ihnen gern meine Anerkennung für Ihre großartige Arbeit bei der Entwicklung dieser Philosophie aussprechen.

Es wäre hilfreich, wenn jeder Politiker im Land die dreizehn Prinzipien übernehmen und anwenden würde, auf denen Ihre Lehrsätze basieren. Ihr Werk beinhaltet ausgesprochen aufschlussreiches Material, das alle Führungspersönlichkeiten aus jedem Bereich kennen sollten.

Ich freue mich, dass ich das Privileg hatte, geringfügig zur Organisation dieser hervorragenden Schulung über die Philosophie der Vernunft beizutragen.

Mit freundlichen Grüßen

Wm H Taft

(William H. Taft, ehemaliger Präsident und ehemaliger Oberster Bundesrichter der Vereinigten

Staaten)

KÖNIG DER DISCOUNTER

»Durch Anwendung vieler der dreizehn Grundsätze der Erfolgsphilosophie haben wir eine großartige Kette erfolgreicher Geschäfte aufgebaut. Und ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass das Woolworth Building eigentlich als Denkmal dafür bezeichnet werden sollte, dass diese Grundsätze tragfähig sind.«

F. W. WOOLWORTH

MAGNAT DER DAMPFSCHIFFFAHRTSINDUSTRIE

»Viel verdanke ich dem Privileg, ihre Erfolgsgesetze gelesen zu haben. Hätte ich diese Philosophie schon vor 50 Jahren gekannt, hätte ich vermutlich alles, was ich geleistet habe, in der halben Zeit geschafft. Ich hoffe wirklich, die Welt wird Sie entdecken und zu würdigen wissen.«

ROBERT DOLLAR

BERÜHMTER AMERIKANISCHER GEWERKSCHAFTSFÜHRER

»Wer die Philosophie der Erfolgsgesetze beherrscht, verfügt quasi über eine Versicherungspolice gegen Fehlschläge.«

SAMUEL GOMPERS

EHEMALIGER US-PRÄSIDEN T

»Ich darf Ihnen zu Ihrem Durchhaltevermögen gratulieren. Jeder Mensch, der so viel Zeit opfert, macht zwangsläufig Entdeckungen, die auch für andere großen Wert besitzen. Ich bin sehr beeindruckt von Ihrer Auslegung der ›Master Mind‹-Prinzipien, die Sie so prägnant beschrieben haben.«

WOODROW WILSON

HANDELSMAGNAT

»Ich weiß, dass Ihre dreizehn Erfolgsgrundsätze solide sind, weil ich sie in meinem Unternehmen schon seit über 30 Jahren beherzige.«

JOHN WANAMAKER

GRÖSSTER KAMERAHERSTELLER WELTWEIT

»Mit Ihren Erfolgsgesetzen werden Sie enorm viel Gutes bewirken, da bin ich mir sicher. Ich möchte dieser Schulung eher keinen Geldwert beimessen, denn die Teilnehmer erwerben Qualitäten, die sich mit Geld allein nicht aufwiegen lassen.«

GEORGE EASTMAN

FÜHRENDER US-UNTERNEHMER

»Ich verdanke meinen gesamten Erfolg ganz und gar der Anwendung Ihrer dreizehn Grundsätze zu den Gesetzen des Erfolgs. Ich glaube, ich hatte die Ehre, Ihr allererster Schüler zu sein.«

WILLIAM WRIGLEY, JR.

INHALT

VORWORT DES VERLAGS

Dieses Buch basiert auf den Erfahrungen von über 500 Superreichen, die alle bei null angefangen haben – mit nichts als Gedanken, Ideen und systematischen Plänen, um zu Geld zu kommen.

Ihnen präsentiert sich hier die gesamte Philosophie des Geldverdienens, wie sie sich aus den realen Leistungen der erfolgreichsten Männer ergibt, die Amerika in den vergangenen 50 Jahren hervorgebracht hat. Sie erfahren nicht nur, was Sie tun müssen, sondern auch *wie* !

Das Buch liefert eine erschöpfende Anleitung dazu, wie Sie Ihre eigene Leistung optimal verkaufen.

Sie bekommen ein perfektes System zur Selbstanalyse an die Hand, das Ihnen rasch offenbart, was zwischen Ihnen und dem »ganz großen Geld« steht.

Sie entdecken die berühmte Andrew-Carnegie-Formel für persönlichen Erfolg, mit der Carnegie selbst viele Hundert Millionen Dollar erwirtschaftete und andere zu Millionären machte, mit denen er sein Geheimnis teilte.

Vielleicht müssen Sie das Buch ja gar nicht von vorne bis hinten durchlesen – das hat schließlich auch keiner der 500 Männer getan, von deren Erfahrungen es handelt. Womöglich brauchen Sie nur die *eine* zündende Idee, den Plan oder Vorschlag, um auf den richtigen Weg zu kommen, der Sie zu Ihrem Ziel führt. Irgendwo in diesem Buch werden Sie genau den Anstoß finden, den Sie brauchen.

Die Anregung zu diesem Buch kam von Andrew Carnegie, nachdem er Millionen verdient und sich zur Ruhe gesetzt hatte. Geschrieben hat es der Mann, dem Carnegie das unglaubliche Geheimnis seines Reichtums anvertraute – derselbe Mann, dem auch 500 andere wohlhabende Amerikaner verrieten, wie sie reich geworden waren.

In diesem Buch finden Sie die dreizehn Schritte zum Reichtum, die jeder gehen muss, der ein Vermögen verdienen möchte, um sich finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. Allein die Vorarbeiten zu

diesem Buch – akribische kontinuierliche Recherchen über 25 Jahre – dürften schätzungsweise mit 100 000 US-Dollar zu beziffern sein.

Und das in diesem Buch enthaltene Wissen können Sie sich für kein Geld der Welt selbst beschaffen – aus dem einfachen Grund, weil über die Hälfte der 500 Männer, von denen es stammt, inzwischen das Zeitliche gesegnet hat.

Reichtum ist mehr als Geld!

Geld und materielle Werte sind wesentliche Voraussetzungen für die Freiheit von Körper und Geist, doch der eine oder andere glaubt, dass bleibende Freundschaft, harmonische Beziehungen in der Familie, Empathie und Verständnis zwischen Geschäftspartnern und innere Ausgeglichenheit einen Seelenfrieden bringen, der sich nur in spirituellen Werten messen lässt!

Wer diese Philosophie liest, begreift und umsetzt, ist besser dafür gerüstet, diese höheren Daseinszustände zu erreichen und zu genießen, die sich seit jeher und grundsätzlich allen verschließen, die *nicht bereit sind, sich darauf einzulassen.*

Seien Sie daher bereit, wenn Sie sich dem Einfluss dieser Philosophie aussetzen – bereit für lebensverändernde Erfahrungen, die Ihnen nicht nur helfen können, mit Harmonie und Verständnis durchs Leben zu gehen, sondern auch mit dem nötigen Geld.

Der Verleger

VORWORT DES AUTORS

In jedem einzelnen Kapitel dieses Buches geht es um das Geheimnis des finanziellen Erfolgs – ein Geheimnis, das über 500 Multimillionäre reich gemacht hat, deren Biografien ich über viele Jahre sorgfältig studiert habe.

Meine Aufmerksamkeit auf das Geheimnis gelenkt hat Andrew Carnegie vor über 25 Jahren. Ich war noch ein sehr junger Mann, als der pfiffige, liebenswerte alte Schotte mir den Anstoß dazu gab. Damals lehnte er sich augenzwinkernd zurück und wartete gespannt, ob ich die ganze Tragweite seiner Worte erfassen würde.

Als er merkte, dass ich begriffen hatte, fragte er mich, ob ich bereit sei, mich 20 oder mehr Jahre der Aufgabe zu widmen, dieses Geheimnis der ganzen Welt zugänglich zu machen – allen Menschen, die andernfalls womöglich zum Scheitern verurteilt wären. Ich bejahte, und mit der Unterstützung von Andrew Carnegie hielt ich mein Versprechen.

Dieses Buch enthält das Geheimnis, das inzwischen von Tausenden von Menschen aus unterschiedlichsten Schichten dem Praxistest unterzogen wurde. Andrew Carnegie stellte sich vor, dass die Zauberformel, die ihm zu märchenhaftem Reichtum verholfen hatte, an Menschen weitergegeben werden sollte, die nicht die Zeit haben, selbst zu analysieren, wie andere reich geworden sind. Er hatte die Hoffnung, dass ich die Formel durch die Erfahrungen von Männern und Frauen mit ganz verschiedenem beruflichen Hintergrund auf die Probe stellen und ihre Verlässlichkeit demonstrieren würde. Er war der Meinung, die Formel sollte an allen öffentlichen Schulen und Hochschulen gelehrt werden. Richtig vermittelt, würde sie das gesamte Bildungssystem revolutionieren, sodass sich die Schulzeit auf die Hälfte reduzieren ließe.

Seine Erfahrung mit Charles M. Schwab und anderen jungen Männern von dessen Kaliber brachte Andrew Carnegie zu der Überzeugung, dass vieles, was an den Schulen unterrichtet wird, für den Verdienst des Lebensunterhalts oder den Aufbau eines Vermögens gar keinen Wert hatte. Zu diesem Schluss gelangte er,

weil er in seinem Unternehmen immer wieder junge Männer mit oft geringer Schulbildung eingestellt und sie zu herausragenden Führungskräften entwickelt hatte, indem er sie in der Anwendung seiner Formel unterwies. Mehr noch, *unter seiner Anleitung verdienten alle, die sich daran hielten, ein Vermögen.*

Im Kapitel über den Glauben lesen Sie die unglaubliche Geschichte von der Entstehung der riesigen United States Steel Corporation – erdacht und umgesetzt von einem der jungen Männer, durch deren Beispiel Andrew Carnegie nachgewiesen hat, dass seine Formel *bei jedem funktioniert, der bereit ist, sie zu übernehmen* . Diese eine praktische Anwendung des Geheimnisses durch diesen einen jungen Mann – Charles M. Schwab – brachte diesem nicht nur jede Menge Geld ein, sondern eröffnete ihm Chancen in Hülle und Fülle. Die Anwendung der Formel war grob gesprochen *600 Millionen Dollar* wert.

Diese Fakten – die übrigens fast allen, die Andrew Carnegie kannten, vertraut sind – vermitteln Ihnen eine recht genaue Vorstellung davon, was es Ihnen bringen kann, dieses Buch zu lesen – *wenn Sie wissen, was Sie wollen* .

Schon bevor sich das Geheimnis 20 Jahre lang in der Praxis bewährt hatte, war es an über 100 000 Männer und Frauen weitergegeben worden, die es zu ihrem persönlichen Vorteil nutzten – ganz so, wie es sich Andrew Carnegie für sie vorgestellt hatte. Manche haben damit ein Vermögen verdient. Andere haben es erfolgreich eingesetzt, um ein harmonisches Privatleben zu führen. Ein Geistlicher nutzte es so effektiv, dass er damit über 75 000 Dollar im Jahr verdiente .

Arthur Nash, ein Schneider aus Cincinnati, verwendete sein vor dem Konkurs stehendes Unternehmen als »Versuchsballon«, um die Formel auszutesten. Die Firma erholte sich und machte ihre Eigentümer reich. Sie floriert noch immer, obwohl Arthur Nash längst nicht mehr dabei ist. Das Experiment verlief so spektakulär, dass es in Zeitungen und Zeitschriften mit positiver Publicity im Wert von über einer Million Dollar gewürdigt wurde.

Auch Stuart Austin Wier aus Dallas, Texas, wurde das Geheimnis anvertraut. Und er war so bereit dafür, dass er seinen Beruf aufgab und Jura studierte. Ob er Erfolg hatte? Auch diese Geschichte erfahren Sie.

Ich gab das Geheimnis an Jennings Randolph weiter – an dem

Tag, an dem er seinen Collegeabschluss in der Tasche hatte. Er setzte es so erfolgreich um, dass er inzwischen seine dritte Amtszeit im Kongress absolviert. Gut möglich, dass es ihn noch bis ins Weiße Haus bringen wird.

Als Werbemanager der LaSalle Extension University, die damals noch keinen nennenswerten Einfluss hatte, genoss ich das Privileg, zu beobachten, wie ihr Präsident J. G. Chaplin die Formel so effektiv nutzte, dass die LaSalle inzwischen zu den führenden Anbietern von Fernstudiengängen in den USA gehört.

Das Geheimnis, das ich meine, wird in diesem Buch bestimmt hundertfach erwähnt. Es wird aber nicht beim Namen genannt, denn es wirkt offenbar besser, wenn es lediglich enthüllt und so herausgearbeitet wird, dass alle, die dafür bereit sind und danach suchen, zugreifen können. Aus demselben Grund hat es mir auch Andrew Carnegie seinerzeit beiläufig mitgeteilt, ohne es direkt zu benennen.

Wenn Sie bereit sind, das Geheimnis einzusetzen, werden Sie es in jedem Kapitel mindestens einmal aufscheinen sehen. Woran Sie erkennen können, ob Sie bereit sind? Ich wünschte, ich könnte es Ihnen sagen. Das würde Sie aber vieler positiver Effekte berauben, in deren Genuss Sie kommen, wenn Sie es selbst entdecken.

Als dieses Buch geschrieben wurde, griff meiner eigener Sohn, der damals gerade sein letztes Collegejahr durchlief, nach dem Manuskript des zweiten Kapitels, las es und entdeckte das Geheimnis für sich. Er nutzte die Informationen so effektiv, dass er direkt in eine verantwortungsvolle Position einstieg – und von Anfang an überdurchschnittlich verdiente. Seine Geschichte wird im zweiten Kapitel geschildert. Lesen Sie sie. Sollte Sie eingangs das Gefühl beschlichen haben, das Buch verspreche zu viel, dürfte sich dieser Eindruck rasch verflüchtigen. Sollten Sie je den Mut verloren oder vor schier unüberwindlichen Problemen gestanden haben, die Ihnen schwer auf der Seele lasteten, etwas erfolglos angestrebt haben oder durch Krankheit oder körperliche Gebrechen beeinträchtigt worden sein, dann kann Ihnen die Geschichte, wie mein Sohn die Carnegie-Formel für sich entdeckte und nutzte, zu Ihrer Oase in der Wüste der verlorenen Hoffnung werden.

Präsident Woodrow Wilson bediente sich des Geheimnisses im Weltkrieg. [1] Es wurde an jeden Soldaten weitergegeben, der in den Kampf zog, sorgfältig verpackt in das Training, das dem Fronteinsatz vorausging. Präsident Wilson erzählte mir, es hätte

auch großen Anteil an der Beschaffung der nötigen Ressourcen für den Krieg gehabt.

Vor über 20 Jahren ließ sich Manuel L. Quezon (damals Resident Commissioner der Philippinen) von dem Geheimnis dazu inspirieren, seinem Volk die Freiheit zu sichern. Er brachte den Philippinen die Freiheit und wurde der erste Präsident des freien Staates.

Eine besondere Eigenheit dieses Geheimnisses: Alle, die es sich aneignen und praktizieren, stellen fest, dass sie buchstäblich mühelos zum Erfolg getragen werden und keine Rückschläge mehr verbuchen! Sie zweifeln daran? Dann suchen Sie sich die erwähnten Namen derjenigen heraus, die es eingesetzt haben, lesen Sie nach und sehen Sie selbst.

Alles hat seinen Preis.

Das gilt auch für das Geheimnis, von dem ich spreche – wenngleich dieser weit niedriger ist als sein Wert. Doch wer nicht bewusst danach sucht, für den ist es zu keinem Preis der Welt zu haben. Es kann weder gratis verteilt noch mit Geld erkauft werden – aus dem einfachen Grund, dass es aus zwei Teilen besteht. Wer die nötige Bereitschaft mitbringt, der besitzt bereits den ersten Teil.

Allen, die dafür bereit sind, leistet das Geheimnis gleichermaßen gute Dienste. Bildung hat damit nichts zu tun. Bereits lange vor meiner Geburt hatte sich Thomas A. Edison das Geheimnis zu eigen gemacht und so klug eingesetzt, dass er zum größten Erfinder der Welt avancierte – obwohl er nur drei Monate lang die Schule besucht hatte.

Das Geheimnis ging an einen Geschäftspartner von Edison über. Dieser verwendete es so effektiv, dass er, obwohl er damals nur 12 000 Dollar im Jahr verdiente, ein großes Vermögen erwerben und sich noch in jungen Jahren aus dem aktiven Geschäft zurückziehen konnte. Seine Geschichte lesen Sie am Anfang des ersten Kapitels. Sie sollte Ihnen klarmachen, dass auch Sie viel Geld verdienen und werden können, was Sie wollen – dass Geld, Ruhm, Anerkennung und Glück allen offenstehen, die bereit und entschlossen sind, sich diese Vorteile zu verschaffen.

Woher ich das weiß? Die Antwort finden Sie in diesem Buch – vielleicht im ersten Kapitel, vielleicht auf der letzten Seite.

Im Zuge meiner 20-jährigen Recherchen, die ich auf Andrew Carnegies Bitte hin anstellte, analysierte ich Hunderte bekannter

Persönlichkeiten, von denen viele offen zugaben, sie hätten ihr enormes Vermögen dem Carnegie-Geheimnis zu verdanken. Darunter waren:

HENRY FORD	THEODORE ROOSEVELT
WILLIAM WRIGLEY JR.	JOHN W. DAVIS
JOHN WANAMAKER	ELBERT HUBBARD
JAMES J. HILL	WILBUR WRIGHT
GEORGE S. PARKER	WILLIAM JENNINGS BRYAN
E. M. STATLER	DR. DAVID STARR JORDAN
HENRY L. DOHERTY	CYRUS H. K. CURTIS
J. OGDEN ARMOUR	GEORGE EASTMAN
ARTHUR BRISBANE	CHARLES M. SCHWAB
WOODROW WILSON	HARRIS F. WILLIAMS
WM. HOWARD TAFT	DR. FRANK GUNSAULUS
LUTHER BURBANK	DANIEL WILLARD
EDWARD W. BOK	KING GILLETTE
FRANK A. MUNSEY	RALPH A. WEEKS
ELBERT H. GARY	JUDGE DANIEL T. WRIGHT
DR. ALEXANDER GRAHAM BELL	JOHN D. ROCKEFELLER
JOHN H. PATTERSON	THOMAS A. EDISON
JULIUS ROSENWALD	FRANK A. VANDERLIP
STUART AUSTIN WIER	F. W. WOOLWORTH
DR. FRANK CRANE	COL. ROBERT A. DOLLAR
GEORGE M. ALEXANDER	EDWARD A. FILENE
J. G. CHAPLINE	EDWIN C. BARNES
HON. JENNINGS RANDOLPH	CLARENCE DARROW
ARTHUR NASH	

Diese Namen stehen nur für eine kleine Gruppe der vielen Hundert prominenten Amerikaner, deren finanzielle oder sonstige Leistungen Folgendes belegen: Wer das Carnegie-Geheimnis kennt und anwendet, kommt im Leben weit. Ich kenne keinen, der sich dazu berufen fühlte, das Geheimnis anzuwenden, und auf seinem Gebiet nicht bemerkenswerte Erfolge verbucht hätte. Ich kenne auch niemanden, der sich besonders hervorgetan oder ein nennenswertes Vermögen aufgebaut hätte, ohne dass er im Besitz des Geheimnisses gewesen wäre. Aus diesen beiden Umständen schlussfolgere ich: Das Geheimnis ist Teil des Wissens, das die Voraussetzung ist für Selbstbestimmtheit, und es ist wichtiger als alles, was man

gemeinhin unter dem Oberbegriff »Bildung« erwirbt.

Was ist unter Bildung wirklich zu verstehen? Diese Frage wird erschöpfend beantwortet. Viele dieser Männer hatten nur sehr wenig Schulbildung vorzuweisen. John Wanamaker hat mir einmal erzählt, die dürftige Schulbildung, die er genoss, habe er genauso aufgenommen wie eine Lokomotive ihr Wasser – »nebenbei«. Henry Ford hatte nie eine Highschool besucht, und schon gar kein College. Damit will ich den Wert der Schulbildung keinesfalls schmälern, sondern lediglich meiner tiefen Überzeugung Ausdruck verleihen, dass alle, die das Geheimnis verinnerlichen und anwenden, weit kommen, viel Geld verdienen und ihr Leben nach ihren eigenen Vorstellungen gestalten werden – auch wenn sie nur über geringe Schulbildung verfügen.

Das Geheimnis, von dem ich spreche, wird Sie beim Lesen auf irgendeiner Seite anspringen. Es wird plötzlich klar vor Ihnen stehen, *wenn Sie dafür bereit sind* ! Sie merken sofort, wenn das passiert. Ob Sie die Zeichen im ersten oder im letzten Kapitel erkennen – halten Sie kurz inne, wenn sie sich offenbaren, und denken Sie darüber nach, denn dies ist der wichtigste Wendepunkt in Ihrem Leben.

Nun aber zum ersten Kapitel – und damit zu der Geschichte eines guten Freundes, der mir freundlicherweise verriet, dass er das geheimnisvolle Zeichen erkannt hatte, und dessen Leistungen als Unternehmer mehr als deutlich machen, dass er darüber nachgedacht hat. Wenn Sie diese und andere Geschichten lesen, denken Sie daran: Sie handeln von den wichtigen Problemen, vor denen jeder Mensch irgendwann im Leben steht. Die Probleme ergeben sich aus dem Bemühen, den eigenen Lebensunterhalt zu sichern und Hoffnung, Mut, Zufriedenheit und Seelenfrieden zu finden – sich ein Vermögen aufzubauen und die Freiheit von Körper und Geist zu genießen.

Vergessen Sie eins nicht beim Lesen: Dieses Buch liefert Fakten, keine Fiktion. Es soll Ihnen eine großartige allgemeingültige Wahrheit vermitteln, durch die alle, die bereit dafür sind, nicht nur erfahren, was sie tun sollten, sondern auch *wie* ! Und nebenbei auch noch den nötigen ersten Handlungsanstoß erhalten.

Vielleicht darf ich noch ein letztes vorbereitendes Wort vorausschicken, bevor Sie das erste Kapitel in Angriff nehmen – eine kleine Anregung, die Ihnen entscheidend dabei helfen könnte, das Carnegie- Geheimnis zu erkennen? Und zwar folgende: Jede

Leistung und jeder finanzielle Erfolg geht auf eine Idee zurück! Wenn Sie bereit sind für das Geheimnis, gehört es schon zur Hälfte Ihnen. Die andere Hälfte erschließt sich Ihnen, sobald Ihr Geist damit in Berührung kommt.

Napoleon Hill

ERSTES KAPITEL

EINFÜHRUNG

Der Mann, der nachdachte und zum Partner von Thomas A. Edison wurde

»Gedanken sind gegenständlich«. Das ist so. Und das gilt ganz besonders, wenn sie mit Zielstrebigkeit, Ausdauer und einem dringenden Anliegen einhergehen, in Reichtum oder andere materielle Werte umgesetzt zu werden.

Denke nach und werde reich – vor gut 30 Jahren begriff Edwin C. Barnes, dass das wirklich möglich ist. Zu dieser Erkenntnis gelangte er aber nicht unvermittelt, sondern nach und nach. Angefangen hatte alles mit seinem dringenden Anliegen, Geschäftspartner des großen Edison zu werden.

Barnes' großer, dringender Wunsch zeichnete sich vor allem dadurch aus, dass er sehr *konkret* war. Barnes wollte *mit* Edison arbeiten, nicht *für* ihn. Verfolgen Sie nun aufmerksam, wie es ihm gelang, sein Anliegen in die Tat umzusetzen. Dann werden Ihnen die dreizehn Grundsätze klarer, die zu finanziellem Erfolg führen.

Als Barnes dieser Wunsch oder Impuls erstmals durch den Kopf schoss, war er nicht in der Position, ihm nachzugeben. Zwei Dinge standen ihm im Weg: Erstens kannte er Thomas Edison gar nicht und zweitens hatte er nicht genug Geld für eine Zugfahrkarte nach Orange, New Jersey. [2]

Diese Probleme hätten die meisten Menschen von dem Versuch abgehalten, diesen Wunsch zu verwirklichen. Doch im Falle von Barnes handelte es sich eben nicht nur um einen Wunsch! Er war so entschlossen, eine Möglichkeit zu finden, sein Anliegen in die Tat umzusetzen, dass er am Ende lieber als »blindes Gepäck« reisen wollte, als sich geschlagen zu geben. (Für die Unbedarften: Das bedeutet, er fuhr in einem Güterzug nach East Orange.)

Unvermittelt tauchte er in Thomas Edisons Labor auf und verkündete, er wolle mit dem Erfinder ins Geschäft kommen. Über

die erste Begegnung von Barnes und Edison sollte Edison Jahre später sagen: »Da stand er vor mir und sah aus wie ein hergelaufener Landstreicher, *doch aus seinem Gesicht las ich, dass er fest entschlossen war, ans Ziel zu kommen* . Aus meiner jahrelangen Erfahrung im Umgang mit Menschen wusste ich: Wenn jemand ein so dringendes Anliegen hat, dass er dafür alles aufs Spiel setzt, dann wird er es schaffen. Ich gab ihm die Chance, um die er mich bat, *weil ich erkannte, dass er entschlossen war, durchzuhalten, bis er Erfolg hatte* . Und wie sich zeigen sollte, war das kein Fehler.«

Ungleich wichtiger als das, was der junge Barnes damals zu Edison sagte, war also, *was er dachte* . Das hat Edison selbst bestätigt! Es war sicher nicht sein Erscheinungsbild, das dem jungen Mann Zutritt zu Edisons Büro verschaffte, denn das sprach definitiv gegen ihn. Was zählte, waren seine Gedanken.

Würde jeder, der das liest, die Tragweite dieser Aussage begreifen, könnten wir uns den Rest des Buches sparen.

Barnes wurde wohlgemerkt nicht gleich nach diesem ersten Gespräch Edisons Partner. Er bekam aber die Chance, in Edisons Büro zu arbeiten, mehr oder minder zu einem Pro-forma-Lohn. Er erledigte Arbeiten, die Edison nicht wichtig waren – Barnes aber dafür umso mehr, denn so hatte er Gelegenheit, seinem »Traumpartner« zu zeigen, was er konnte.

Mehrere Monate vergingen. Es geschah nichts, was Barnes seinem erklärten Hauptziel näher gebracht hätte. Doch in seinem Kopf ging etwas Bedeutsames vor sich. Er konzentrierte sich immer stärker auf sein Anliegen, Edisons Geschäftspartner zu werden.

Psychologen sagen zu Recht: »Wenn jemand die richtige innere Einstellung hat, kommt alles andere von selbst.« Barnes hatte die richtige Einstellung für eine geschäftliche Partnerschaft mit Edison. Und er war fest entschlossen, nicht aufzugeben, bis er erreicht hatte, was er wollte.

Er hätte sich auch einreden können: »Ach, das bringt ja doch alles nichts. Ich suche mir lieber einen Job als Vertreter.« Stattdessen sagte er sich: »Ich bin hierhergekommen, um Edisons Geschäftspartner zu werden, und das werde ich auch schaffen, und wenn es bis ans Ende meiner Tage dauert.« *Und das hat er wirklich so gemeint.* Wie anders sich die Lebensgeschichten vieler Menschen wohl anhören würden, wenn sie sich ein erklärtes Ziel gesetzt und so lange daran festgehalten hätten, bis es zur absoluten Obsession

geworden wäre!

Dem jungen Barnes war das damals womöglich nicht klar, doch seine fanatische Entschlossenheit, seine Hartnäckigkeit, mit der er ein einziges Anliegen verfolgte, sollte alle Widerstände überwinden und ihm genau die Chance eröffnen, die er suchte.

Diese Chance kam schließlich in anderer Form und aus einer ganz anderen Richtung, als es Barnes erwartet hatte. Das ist ganz typisch. Chancen kommen gewöhnlich verstohlen durch die Hintertür. Häufig verbergen sie sich sogar in einem Unglück oder Rückschlag. Vielleicht bleiben sie deshalb so oft unerkannt.

Edison hatte gerade eine neue Büromaschine perfektioniert, das Diktiergerät, das spätere Ediphone. Seine Handelsvertreter waren von dem Gerät nicht besonders angetan. Sie hielten es für schwer verkäuflich. Barnes erkannte seine Chance. Sie hatte sich still und leise herangepirscht, in Gestalt eines merkwürdigen Geräts, für das sich niemand begeisterte außer Barnes und seinem Erfinder.

Barnes wusste, dass er Edisons Diktiergerät verkaufen konnte. Genau das schlug er Edison vor, und er bekam seine Chance. Er verkaufte das Gerät – sogar so erfolgreich, dass ihm Edison einen Vertrag für den Vertrieb und die Vermarktung im ganzen Land anbot. Aus dieser Geschäftsbeziehung entstand der Slogan: »Made by Edison and installed by Barnes.«

Die Geschäftsverbindung hielt über 30 Jahre. Durch sie gelangte Barnes zu erheblichem Wohlstand. In Wirklichkeit hat er aber noch viel mehr erreicht: Er hat bewiesen, dass man sich tatsächlich reich denken kann.

Wie viel Geld Barnes sein ursprüngliches Anliegen eingebracht hat, kann ich nicht sagen – zwei oder drei Millionen Dollar vielleicht, doch wie viel es auch war, es ist absolut bedeutungslos im Vergleich zu dem Wert der sicheren Erkenntnis, dass *ein vager gedanklicher Impuls in konkrete Fakten verwandelt werden kann* , wenn man sich nach bestimmten Grundsätzen richtet.

Barnes hat sich seine Partnerschaft mit dem großen Edison regelrecht *ausgedacht* . Er hat nachgedacht und ist dadurch reich geworden. Am Anfang stand er mit leeren Händen da. Die einzige Voraussetzung, die er mitbrachte: Er wusste, was er wollte, und er war entschlossen, nicht nachzulassen, bis er es hatte.

Er verfügte über kein Geld, nur wenig Bildung und nicht den geringsten Einfluss. Doch er besaß Initiative, Vertrauen und den

Willen zum Erfolg. Mithilfe dieser immateriellen Kräfte *machte er sich* zum Mann der Stunde für den größten Erfinder aller Zeiten.

Befassen wir uns nun mit einem anderen Fall und einem Mann, der schon auf dem besten Weg zum Reichtum war, doch am Ende alles verlor, weil er kurz vor dem angestrebten Ziel *aufgab* .

KNAPP VORBEI IST AUCH DANEBEN

Einer der häufigsten Gründe für Misserfolg ist, nach einem *Rückschlag* das Handtuch zu werfen – und das ist schnell passiert.

Ein Onkel von R. U. Darby wurde in den Tagen des Goldrauschs vom »Goldfieber« gepackt und zog nach Westen – nach dem Motto »grabe und werde reich«. Davon, dass *im eigenen Kopf mehr Gold zu finden ist, als je aus der Erde geholt wurde* , hatte er offenbar noch nichts gehört. Also steckte er einen Claim ab, griff nach Spitzhacke und Schaufel und machte sich an die Arbeit. Das war nicht leicht, doch seine Gier nach Gold war groß.

Nach wochenlanger Plackerei wurde er belohnt und stieß auf das funkelnde Erz. Nun brauchte er schweres Gerät, um es aus dem Boden zu holen. In aller Heimlichkeit verbarg er die Erzader, fuhr zurück nach Hause, nach Williamsburg in Maryland, und erzählte seinen Verwandten und ein paar Nachbarn von seinem Fund. Sie liehen sich das Geld zusammen, kauften die nötige Ausrüstung und ließen sie nach Westen transportieren. Darby und sein Onkel fuhren zurück, um das Gold abzubauen.

Die erste Fuhre Erz wurde gefördert und zur Schmelzhütte verfrachtet. Der Ertrag war so groß, dass sich ihre Mine als eine der reichhaltigsten in ganz Colorado entpuppen könnte! Noch ein paar Wagenladungen, und die Schulden wären getilgt. Dann würden sie den großen Reibach machen.

Je tiefer Darby und sein Onkel die Bohrer in den Boden trieben, desto höher flogen ihre Hoffnungen. Doch was geschah? Die Goldader verflüchtigte sich. Sie waren am Ende des Regenbogens angekommen, doch da war kein Topf voller Gold! Sie bohrten weiter und versuchten verzweifelt, die Ader wiederzufinden – vergebens.

Schließlich gaben sie auf.

Ihre Ausrüstung verkauften sie für ein paar Hundert Dollar an einen Schrotthändler. Dann nahmen sie den Zug nach Hause.

Schrotthändler mögen nicht immer die klügsten Zeitgenossen sein – doch dieser war nicht dumm! Er wandte sich an einen Bergbauingenieur, der sich die Mine ansehen und ein paar Berechnungen anstellen sollte. Der Ingenieur erklärte, das Projekt sei gescheitert, weil die Eigentümer keine Ahnung von Bruchlinien gehabt hätten. Seine Berechnungen zeigten, dass die Ader nur einen Meter von der Stelle entfernt verlief, an der die Darbys zu graben aufgehört hatten! Und genau dort wurde sie auch gefunden .

Der Schrotthändler förderte Erz im Wert von mehreren Millionen Dollar aus der Mine, weil er so clever gewesen war, einen Fachmann zurate zu ziehen, bevor er aufgab.

Das Geld, für das das Gerät gekauft worden waren, hatte zum größten Teil R. U. Darby beschafft, der damals noch sehr jung war. Es stammte von Verwandten und Nachbarn, die es ihm anvertraut hatten, weil sie an ihn glaubten. Er zahlte jeden Dollar zurück, brauchte dafür aber Jahre.

Viel später machte Darby seine Verluste gleich mehrfach wett, *als er entdeckte* , dass sich ein Anliegen zu Gold machen lässt. Zu dieser Erkenntnis gelangte er, nachdem er in den Vertrieb von Lebensversicherungen eingestiegen war.

Der Gedanke daran, wie viel Geld ihm entgangen war, weil er einen Meter vor dem Ziel aufgegeben hatte, kam Darby in seinem gewählten Beruf zugute, denn er sagte sich: »Beim Gold habe ich zu früh aufgegeben. Das passiert mir nicht noch einmal – auch wenn jemand ›Nein‹ sagt, wenn ich ihm eine Lebensversicherung anbiete.«

Darby gehört zu einer kleinen, nicht einmal 50-köpfigen Elite, die mit Lebensversicherungen regelmäßig mehr als eine Million Dollar im Jahr verdienten. Seine Hartnäckigkeit verdankte er der Lehre, die er aus seinem mangelnden Durchhaltevermögen als Goldgräber gezogen hatte.

Bis sich der Erfolg im Leben einstellt, kommt es grundsätzlich immer wieder zu Rück- oder gar absoluten Fehlschlägen. Geschieht das, ist Aufgeben die nächstliegende und logischste Reaktion. Und genau das tun die meisten Menschen.

Über 500 der erfolgreichsten US-Amerikaner aller Zeiten haben mir erzählt, ihre größten Erfolge seien genau einen Schritt *nach* dem Punkt eingetreten, an dem sie sich geschlagen glaubten. Der Misserfolg ist ein raffinierter Lump mit einem ausgeprägten Sinn für Ironie. Es bereitet ihm diebisches Vergnügen, Menschen gerade

dann ein Bein zu stellen, wenn der Erfolg schon greifbar ist .

WER AM BALL BLEIBT, GEWINNT

Darby hatte als Goldgräber auf die harte Tour gelernt und beschlossen, von dieser Erfahrung zu profitieren. Zu seinem Glück hatte er ein aufschlussreiches Erlebnis, aus dem er lernte, dass ein »Nein« nicht immer das letzte Wort sein musste.

Eines Nachmittags half er seinem Onkel, in einer alten Mühle Korn zu mahlen. Der Onkel bewirtschaftete mit etlichen afroamerikanischen Pächtern eine große Farm. Plötzlich öffnete sich leise die Türe. Herein kam ein kleines Mädchen, die Tochter eines der Pächter. Sie blieb an der Türe stehen.

Der Onkel blickte auf, sah das Kind und blaffte unfreundlich: »Was willst du?«

Das Mädchen antwortete verschüchtert: »Meine Mami bekommt 50 Cent.«

»Kriegt sie nicht«, erwiderte der Onkel. »Und jetzt mach, dass du nach Hause kommst.«

»Ja, Sir«, entgegnete das Kind, *rührte sich aber nicht vom Fleck* .

Der Onkel war so in seine Arbeit vertieft, dass er das gar nicht mitbekam.

Als er aufschaute und sie noch da stehen sah, herrschte er sie an: »Scher dich nach Hause, hab ich gesagt! Verschwinde, bevor ich dir Beine mache!«

Wieder sagte das Mädchen: »Ja, Sir«, *wich aber keinen Zentimeter zurück* .

Da ließ der Onkel den Sack Getreide fallen, den er gerade in den Mahltrichter leeren wollte, hob eine Fassdaube vom Boden auf und ging auf das Kind zu. Seine Miene verhieß nichts Gutes.

Darby hielt den Atem an. Er rechnete mit Mord und Totschlag. Schließlich kannte er das aufbrausende Temperament seines Onkels. Und er wusste, dass afroamerikanische Kinder in diesem Teil des Landes Weißen nicht zu widersprechen hatten .

Als der Onkel auf das Mädchen zukam, trat es rasch einen Schritt vor, blickte zu ihm auf und schrie mit schriller Stimme, so laut es konnte: »Meine Mami braucht die 50 Cent!«

Der Onkel hielt inne, musterte die Kleine, legte dann langsam

die Fassdaube auf den Boden, griff in seine Hosentasche, zog einen halben Dollar hervor und gab ihn ihr.

Das Kind nahm das Geld und ging langsam rückwärts zur Tür. Dabei ließ es den Mann nicht aus den Augen, *den es gerade besiegt hatte* . Als die Kleine fort war, ließ sich der Onkel auf eine Kiste fallen und stierte zehn Minuten lang sprachlos aus dem Fenster, als könne er kaum fassen, dass er gerade den Kürzeren gezogen hatte.

Auch Darby dachte sich seinen Teil. Er hatte zum ersten Mal erlebt, wie ein afroamerikanisches Kind gezielt einen weißen Erwachsenen in seine Schranken gewiesen hatte. Wie hatte die Kleine das gemacht? Was war mit seinem Onkel los, dass er sich so den Schneid abkaufen ließ und handzahm wurde? Welche seltsame Macht übte dieses Kind aus, die es einen Überlegenen bezwingen ließ? Solche Fragen gingen Darby durch den Kopf, doch die Antwort darauf fand er erst Jahre später, als er mir die Geschichte erzählte.

Von diesem ungewöhnlichen Erlebnis erfuhr ich ausgerechnet in derselben alten Mühle, in der Darbys Onkel seinen Meister gefunden hatte. Noch seltsamer war aber, dass ich mich fast 25 Jahre lang mit genau der Macht auseinandergesetzt hatte, die es einem unwissenden afroamerikanischen Kind, das weder lesen noch schreiben konnte, ermöglicht hatte, einen intelligenten Mann zu bezwingen.

In der muffigen alten Mühle erzählte mir Darby die Geschichte dieses ungewöhnlichen Triumphes und fragte am Ende: »Was sagst du dazu? Mit welcher eigenartigen Kraft hat dieses Kind meinen Onkel so außer Gefecht gesetzt?«

Diese Frage beantworten die in diesem Buch dargelegten Grundsätze – und zwar restlos und vollständig. Es enthält alle nötigen Einzelheiten und Anweisungen, damit jeder diese Kraft begreifen und anwenden kann, auf die das kleine Mädchen zufällig gestoßen war .

Passen Sie auf, dann werden Sie genau erkennen, welche eigentümliche Kraft es war, die dem Kind zur Hilfe kam. Einen ersten Eindruck von dieser Kraft erhalten Sie im nächsten Kapitel. Und an anderer Stelle finden Sie noch eine Anregung, mit deren Hilfe Sie diese unbezwingliche Kraft besser verstehen und sie sich effektiver zunutze machen können. Das Bewusstsein für diese Kraft mag Ihnen in diesem Kapitel aufgehen oder in einem der folgenden

Kapitel. Vielleicht nimmt es die Form eines bestimmten Gedankens an. Oder es stellt sich ein als Plan oder Ziel. Vielleicht veranlasst es sie aber auch, zurückzudenken an Misserfolge oder Niederlagen und neue Lehren daraus zu ziehen, die es Ihnen ermöglichen, alles zurückzugewinnen, was Sie seinerzeit verloren haben.

Nachdem ich Darby die Macht beschrieben hatte, die das kleine Mädchen unbewusst ausgeübt hatte, dachte er unwillkürlich an seine 30-jährige Erfahrung als Versicherungsvertreter und bekannte freimütig, dass er seinen Erfolg auf diesem Gebiet nicht zuletzt der Lektion verdankte, die ihm das Kind erteilt hatte.

Darby berichtete: »Jedes Mal, wenn mich ein potenzieller Kunde ohne Abschluss hinauskomplimentieren wollte, sah ich im Geist dieses Kind in der alten Mühle stehen, mit seinen großen trotzigen Augen, und ich sagte mir: ›Ich muss diesen Vertrag haben.‹ Die besten Geschäfte machte ich oft, wenn ein Kunde eigentlich schon ›Nein‹ gesagt hatte.«

Er erinnerte sich auch daran, dass er in der Goldmine einen Meter zu kurz gegraben hatte, »aber«, sagte er, »diese Erfahrung war in Wirklichkeit ein Segen. Daraus habe ich gelernt, *durchzuhalten* , ganz gleich wie schwer es fällt. Das war für mich die Grundvoraussetzung für jeden späteren Erfolg.«

Die Geschichte von Darby und seinem Onkel, dem kleinen Mädchen und der Goldmine wird sicherlich von zahllosen Menschen gelesen werden, die ihr Geld als Versicherungsvertreter verdienen. Ihnen allen möchte ich gern mit auf den Weg geben, dass es diese beiden Erlebnisse waren, denen es Darby verdankt, dass er mit dem Verkauf von Lebensversicherungen jedes Jahr eine Million Dollar verdiente .

Das Leben spielt seltsam und ist oftmals unberechenbar! Erfolg und Misserfolg gehen mitunter auf ganz banale Erlebnisse zurück. Darbys Erfahrungen waren weder ungewöhnlich noch komplex. Dennoch bestimmten sie sein Schicksal und waren (für ihn) deshalb lebenswichtig. Er profitierte von diesen beiden dramatischen Erlebnissen, weil er *darüber nachdachte* und die richtigen Schlüsse daraus zog. Was aber, wenn jemand keine Zeit und Lust hat, sich mit Misserfolgen auseinanderzusetzen auf der Suche nach Erkenntnissen, die zum Erfolg führen können? Wo und wie soll er sich die Kunst aneignen, Niederlagen in Chancen zu verwandeln?

Diese Fragen soll dieses Buch beantworten.

Die Antwort ist dreizehn Grundsätzen zu entnehmen, aber Sie wissen ja bereits: Die Antwort, die Sie persönlich angeht – auf Fragen, die Sie dazu angeregt haben, über die Merkwürdigkeiten des Lebens nachzudenken –, kann sich beim Lesen herauskristallisieren – in Form einer Idee, eines Plans oder eines Ziels, die, der oder das Ihnen dabei in den Sinn kommt.

Eine einzige tragfähige Idee – mehr brauchen Sie nicht, um erfolgreich zu sein. Die in diesem Buch dargestellten Grundsätze beinhalten die nützlichsten und am leichtesten umsetzbaren aller Erkenntnisse über Mittel und Wege, brauchbare Ideen zu generieren.

Doch bevor wir unseren Ansatz zur Schilderung dieser Grundsätze weiterverfolgen, soll Ihnen folgender wichtiger Hinweis keinesfalls vorenthalten bleiben: *Wenn der warme Regen kommt, dann so schnell und so heftig, dass man sich fragt, wo er in all den dürren Jahren geblieben ist.* Das ist eine ganz erstaunliche Feststellung – umso mehr in Anbetracht der verbreiteten Meinung, dass nur reich wird, wer lange und hart arbeitet.

Sobald Sie anfangen, sich reich zu denken, werden Sie feststellen, dass Reichtum mit einer Geisteshaltung anfängt, mit einem konkreten Ziel und wenig bis keiner harten Arbeit. Wie jeder andere sollten auch Sie daran interessiert sein, wie man sich diese Geisteshaltung aneignet, die Reichtum anzieht. Ich habe 25 Jahre lang recherchiert und über 25 000 Menschen analysiert, weil ich ebenfalls wissen wollte, »wie die Reichen so reich werden«.

Ohne diese Recherchen hätte dieses Buch nie geschrieben werden können.

Bitte nehmen Sie eine ausgesprochen bedeutsame Tatsache zur Kenntnis, nämlich: Die Weltwirtschaftskrise setzte 1929 ein und führte zu nie da gewesenen Verheerungen, die noch in die Amtszeit von Präsident Roosevelt hineinreichten. Danach löste sie sich in Wohlgefallen auf. Wie ein Lichttechniker im Theater die Scheinwerfer so behutsam aufdreht, dass sich Dunkelheit unmerklich in Licht verwandelt, so verblasste der Bann der Angst in den Köpfen der Menschen und verwandelte sich in Zuversicht.

Sie werden sehen: Sobald Sie die Grundsätze dieser Philosophie verinnerlicht haben und diese weisungsgemäß anwenden, wird sich Ihre Finanzlage verbessern. Alles, was Sie anpacken, wird sich zu Ihrem Vorteil in einen Aktivposten verwandeln. Unmöglich?

Keinesfalls!

Eine der größten Schwächen des Durchschnittsmenschen liegt darin, wie rasch er mit dem Wort »unmöglich« bei der Hand ist. Er kennt alle Regeln, die *nicht* funktionieren. Er weiß genau, was alles *nicht* erreichbar ist. Dieses Buch wurde für all jene geschrieben, die nach Regeln suchen, mit denen andere Erfolg hatten, und die bereit sind, *alles* auf diese Regeln zu *setzen* .

Vor vielen Jahren kaufte ich mir ein gutes Wörterbuch. Als Erstes schlug ich darin das Wort »unmöglich« nach und schnitt den Eintrag aus der Seite heraus. Das sollten Sie ebenfalls tun. Erfolg beginnt im Kopf.

Wer sich unwillkürlich auf Misserfolg einstellt, der scheitert.

Dieses Buch soll allen helfen, die lernen möchten, wie man sich von Misserfolg auf Erfolg umpolt.

Eine weitere nur allzu verbreitete menschliche Schwäche ist, die *eigenen* Eindrücke und Überzeugungen für das Maß aller Dinge zu halten. Manche Leser glauben sicher, dass man sich nicht reich denken kann. Sie sind so an Armut, Bedürftigkeit, Elend, Misserfolg und Niederlage gewöhnt, dass sie sich Reichtum gar nicht vorstellen können .

Diese unglücklichen Zeitgenossen erinnern mich an die berühmte Geschichte von einem jungen Chinesen, der in die Vereinigten Staaten kam, um eine amerikanische Ausbildung zu genießen. Er studierte an der University of Chicago. Eines Tages begegnete Universitätspräsident Harper dem Mann auf dem Campus und blieb stehen, um sich mit ihm zu unterhalten. Er fragte, welches Merkmal des amerikanischen Volkes er für besonders typisch halte.

»Eure seltsamen Augen natürlich!«, rief der Chinese. »Sie stehen total schief.«

Was soll man dazu sagen?

Was nicht sein darf, das nicht sein kann. Wir gehen irrtümlich davon aus, dass unsere persönlichen Grenzen der richtige Maßstab für Grenzen im Allgemeinen sind. Natürlich sind es immer die Augen der anderen, die »schief stehen«, denn sie sind anders als unsere.

Millionen Menschen blicken neidvoll auf die Leistungen des arrivierten Henry Ford, weil er das Glück oder Genie oder was auch immer hatte, dem er sein Vermögen verdankt. Einer unter tausend

kennt womöglich das Geheimnis seines Erfolgs, und wer dazugehört, ist zu bescheiden, um darüber zu sprechen, oder nicht dazu bereit, *weil es so banal ist* . Ein Vorgang veranschaulicht dieses »Geheimnis« mustergültig.

Ford hatte beschlossen, seinen später berühmten V-8-Motor zu bauen. Er wollte einen Motor, bei dem alle acht Zylinder auf einem Block saßen, und erteilte seinen Ingenieuren entsprechende Anweisungen. Es wurden Pläne zu Papier gebracht, doch die Ingenieure waren sich einig: Es sei schlichtweg *unmöglich* , einen Acht-Zylinder-Benzinmotor mit einem Motorblock aus einem Guss herzustellen.

Ford sagte: »Versucht es trotzdem.«

»Aber wenn es doch nicht geht«, hielten sie dagegen.

»Fangt an«, kommandierte Ford. »Und bleibt so lange dran, bis es klappt – egal wie lange es dauert.«

Und die Ingenieure machten sich an die Arbeit, denn wenn sie bei Ford bleiben wollten, blieb ihnen gar nichts anderes übrig. Sechs Monate vergingen, und nichts passierte. Sechs weitere Monate verstrichen ebenso ergebnislos. Die Ingenieure versuchten, auf jede erdenkliche Weise, ihren Auftrag auszuführen, doch die Sache schien aussichtslos – »*unmöglich* « eben. Ende des Jahres fragte Ford bei seinen Ingenieuren nach und erhielt wieder die Auskunft, sie hätten keine Möglichkeit gefunden, seinen Auftrag auszuführen.

»Dann macht weiter«, sagte Ford. »Ich will so einen Motor, und ich kriege ihn auch.«

Sie machten weiter – und plötzlich, wie durch Zauberei, fanden sie die Lösung.

Fords typische Entschlossenheit hatte wieder einmal gesiegt!

Diese Geschichte ist vielleicht nicht absolut detailgetreu wiedergegeben, im Wesentlichen hat sie sich jedoch so zugetragen. Wenn Sie sich reich denken möchten und dazu in der Lage sind, dann leiten Sie sich daraus das Geheimnis ab, dem Ford seine Millionen verdankte. Sie müssen dabei gar nicht sehr weit ausholen.

Henry Ford war erfolgreich, weil er die Erfolgsgrundsätze kannte und *anwandte* . Einer dieser Grundsätze ist, dass man ein Anliegen haben muss: Man muss wissen, was man will. Behalten Sie die Ford-Geschichte beim Lesen im Hinterkopf und achten Sie auf die Zeilen, aus denen das Geheimnis seiner herausragenden Leistung hervorgeht. Gelingt Ihnen das – können Sie genau sagen, welche

Grundsätze Henry Ford reich gemacht haben –, dann können Sie seinen Erfolg in fast allen Sparten, die für Sie infrage kommen, nachvollziehen.

SIE SIND »HERR ÜBER IHR SCHICKSAL UND MEISTER IHRER SEELE«, WEIL …

Als Henley die prophetischen Zeilen »I am the Master of my Fate, I am the Captain of my Soul« [3] schrieb, hätte er dazusagen sollen, dass dies der Fall ist, *weil* wir in der Lage sind, unsere Gedanken zu steuern .

Er hätte uns verraten sollen, dass der Äther, in dem diese kleine Erde treibt, in dem wir uns bewegen und existieren, eine Energie ist, die mit unvorstellbarer Geschwindigkeit vibriert, und dass der Äther von einer universellen Macht erfüllt ist, die sich an die Gedanken anpasst, die wir im Kopf haben, und die uns ganz natürlich beeinflusst, unsere Gedanken in physische Realität umzusetzen.

Hätte uns der Dichter diese bedeutsame Tatsache mitgeteilt, wüssten wir, *warum* wir Herren über unser Schicksal und Meister unserer Seelen sind. Er hätte uns nachdrücklich begreiflich machen sollen, dass diese Kraft nicht zwischen destruktiven und konstruktiven Gedanken unterscheidet und uns gleichermaßen dazu drängt, Gedanken der Armut in physische Realität umzusetzen, wie sie uns dazu bringt, unsere Träume vom Reichtum zu realisieren.

Er hätte uns auch sagen müssen, dass die Gedanken, die unseren Geist beherrschen, auf unser Gehirn eine magnetisierende Wirkung ausüben, und dass diese »Magnete« auf unerfindliche Weise die Kräfte, Menschen und Lebensumstände anziehen, die mit unseren *dominierenden* Gedanken harmonieren.

Er hätte uns darüber aufklären sollen, dass wir erst unseren Geist mit dem dringenden Anliegen magnetisieren müssen, finanziellen Wohlstand zu erlangen, bevor wir das in die Realität umsetzen können – dass wir ein »Geldbewusstsein« entwickeln müssen, bis uns das Anliegen finanzieller Unabhängigkeit dazu treibt, konkrete Pläne zu ihrer Verwirklichung zu schmieden.

Doch Henley war Dichter, kein Philosoph. Er gab sich damit zufrieden, eine große Wahrheit poetisch zu formulieren, und überließ es denen, die nach ihm kamen, in seine Zeilen eine

philosophische Bedeutung hineinzuinterpretieren. Nach und nach entfaltete sich die Wahrheit, und nunmehr scheint festzustehen, dass die in diesem Buch beschriebenen Grundsätze das Geheimnis bergen, wie wir unser wirtschaftliches Schicksal meistern können.

Damit sind wir so weit, uns näher mit dem ersten dieser Grundsätze zu befassen. Bleiben Sie aufgeschlossen und denken Sie beim Weiterlesen immer daran: Diese Grundsätze hat sich kein einzelner Mensch ausgedacht. Sie wurden aus den Lebenserfahrungen von über 500 Menschen gewonnen, die nachweislich schwerreich geworden sind – Menschen, die aus armen Verhältnissen stammten und weder besonders gebildet noch einflussreich waren. Die Grundsätze haben bei diesen Männern funktioniert. Auch Sie können sie zu Ihrem dauerhaften Vorteil für sich arbeiten lassen.

Und das ist gar nicht so schwer, wie Sie feststellen werden.

Bevor Sie sich ins nächste Kapitel vertiefen, sollten Sie wissen, dass es Fakten enthält, die ohne Weiteres Ihr finanzielles Schicksal komplett verändern können. Den beiden beschriebenen Personen hat es jedenfalls definitiv enorme Veränderungen beschert.

Außerdem sollten Sie wissen, dass es mir aufgrund meiner Beziehung zu diesen beiden Männern unmöglich gewesen wäre, es mit den Fakten nicht so genau zu nehmen, selbst wenn ich das gewollt hätte. Einer war fast 25 Jahre lang mein bester Freund, der andere ist mein eigener Sohn. Der ungewöhnliche Erfolg der beiden, den sie bescheiden dem im nächsten Kapitel dargelegten Grundsatz zuschreiben, rechtfertigt diesen persönlichen Hinweis zur Betonung der enormen Wirkung dieses Grundsatzes.

Fast 15 Jahre ist es her, dass ich am Salem College in Salem, West Virginia, die Rede auf der Abschlussfeier hielt. Darin hob ich den im anschließenden Kapitel beschriebenen Grundsatz so eindringlich hervor, dass ihn sich einer der Absolventen definitiv zu Herzen genommen und in seine Weltanschauung integriert haben musste. Der junge Mann war später Kongressabgeordneter und ein wichtiger Akteur für die derzeitige Regierung [4] . Kurz vor der Drucklegung dieses Buches schrieb er mir einen Brief, in dem er so deutlich seine Ansicht zu dem im nächsten Kapitel umrissenen Grundsatz kundtat, dass ich mich entschlossen habe, diesen Brief dem Kapitel voranzustellen.

Er vermittelt Ihnen einen Eindruck von seinem potenziellen

Nutzen .

Mein lieber Napoleon,
mit dem Einblick in die Probleme der Menschen, den mir mein Dienst als Kongressabgeordneter vermittelt hat, schicke ich dir eine Anregung, die Tausenden verdienstvollen Menschen weiterhelfen könnte.

Entschuldige bitte, wenn die Umsetzung meiner Anregung für dich mehrere Jahre Arbeit und Verantwortung mit sich bringt. Ich bin dennoch so frei und bringe sie vor, weil ich weiß, wie gern du dich für andere einsetzt.

1922 hast du im Salem College die Rede für meinen Abschlussjahrgang gehalten. Mit dieser Rede hast du mir einen Gedanken in den Kopf gesetzt, der mir Gelegenheit verschafft hat, in meiner jetzigen Funktion den Menschen meines Landes zu dienen, und der in hohem Maße ausschlaggebend ist für jeden meiner möglichen künftigen Erfolge.

Ich möchte dich gern dazu anregen, die wesentlichen Inhalte der Rede damals am Salem College in ein Buch zu packen, damit die Amerikaner Gelegenheit bekommen, von deiner langjährigen Erfahrung mit und deiner Verbindung zu den Menschen zu profitieren, die durch ihre Größe Amerika zum reichsten Land der Welt gemacht haben.

Als wäre es gestern gewesen, erinnere ich mich an deine großartige Schilderung der Methode, mit der Henry Ford so viel erreichte – fast ohne Schulbildung, ohne einen Dollar in der Tasche und ohne einflussreiche Freunde. Damals, noch bevor du zu Ende gesprochen hattest, beschloss ich für mich, meinen Platz im Leben zu finden, ganz gleich wie viele Probleme ich überwinden müsste.

In diesem und in den nächsten Jahren verlassen Tausende junger Menschen die Schule. Sie alle sind auf der Suche nach einer so lebensbejahenden Botschaft, wie ich sie von dir erhielt. Sie möchten wissen, wohin sie sich wenden und was sie tun sollen, um gut ins Leben zu starten. Du kannst ihnen das sagen, denn du hast unzähligen Menschen geholfen, ihre Probleme zu lösen. Wenn es dir irgend möglich ist, einen so großen Dienst zu leisten, darf ich dann noch den Vorschlag machen, jedem Buch eines deiner Diagramme zur Persönlichkeitsanalyse beizulegen, damit dem Käufer eine umfassende Bestandsaufnahme ermöglicht wird,

aus der so klar hervorgeht, wie du es mir vor Jahren gemacht hast, was genau dem Erfolg im Wege steht?

Die Möglichkeit, sich auf diese Weise ein vollständiges unvoreingenommenes Bild der eigenen Stärken und Schwächen zu machen, könnte den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg bedeuten. Du hättest den Betroffenen damit unschätzbare Dienste geleistet. Heute stehen Millionen von Menschen vor dem Problem, nach der Depression [5] *wieder auf die Beine zu kommen. Ich kann aus persönlicher Erfahrung sagen, dass ich weiß, wie gern dir diese ernsthaft bemühten Menschen von ihren Problemen erzählen und von dir Vorschläge zu ihrer Lösung hören würden.*

Du weißt, wie schwierig es ist, wenn man noch einmal von vorne beginnen muss. Heute leben in Amerika Tausende von Menschen, die gern wüssten, wie man Ideen zu Geld machen kann – Menschen, die bei null anfangen müssen, ohne Geld, und die wieder hereinholen müssen, was sie verloren haben. Wenn ihnen jemand helfen kann, dann du.

Wenn du das Buch veröffentlichst, hätte ich gern das erste Exemplar, das aus der Druckerpresse kommt – mit deinem Autogramm.

Mit den besten Wünschen, das musst du mir glauben,
herzlichst

Jennings Randolph

ZWEITES KAPITEL

EIN ANLIEGEN

Die Grundlage für jeden Erfolg

Der erste Schritt zum Reichtum

Als Edwin C. Barnes in Orange, New Jersey, vor über dreißig Jahren vom Güterzug sprang, mochte er ausgesehen haben wie ein Landstreicher, doch seine *Gedanken* waren die eines Königs.

Auf dem Weg vom Bahngleis zum Büro von Thomas A. Edison arbeitete sein Gehirn auf Hochtouren. Er stellte sich vor, *wie er vor Edison stehen würde* . Er hörte sich Edison um Gelegenheit bitten, die eine alles verzehrende Obsession seines Lebens zu verwirklichen – das dringende Anliegen, Geschäftspartner des großen Erfinders zu werden.

Was Barnes umtrieb, war mehr als nur eine *Hoffnung* oder ein *Wunsch* ! Es war ein ganz klares, lebendiges Anliegen, das alles andere durchdrang – mit einem konkreten Ziel.

Als er den Erfinder aufsuchte, *beherrschte* ihn dieses *Anliegen* schon seit Langem. Anfangs mochte es noch ein Wunsch gewesen sein, doch als er damit bei Edison aufkreuzte, war es viel mehr als das.

Ein paar Jahre später stand Edwin C. Barnes erneut vor Edison, im selben Büro, in dem er ihm zum ersten Mal begegnet war. Inzwischen war sein Anliegen längst Realität geworden. *Er machte mit Edison Geschäfte.* Sein größter Lebenstraum war in Erfüllung gegangen. Menschen, die Barnes heute kennen, beneiden ihn um den »Durchbruch«, den ihm das Leben gewährte. Sie sehen ihn in Zeiten des Triumphs und machen sich nicht die Mühe, nach den *Gründen* für seinen Erfolg zu fragen.

Barnes hat es geschafft, weil er sich ein konkretes Ziel setzte, das er mit all seiner Energie, Willens- und Tatkraft verfolgte. Er war ja nicht vom ersten Tag an Edisons Partner. Er gab sich mit der Erledigung niederster Arbeiten zufrieden, solange ihm dies die

Möglichkeit bot, seinem erklärten Ziel auch nur einen Schritt näher zu kommen.

Fünf Jahre vergingen, bevor sich ihm die Chance bot, auf die er gewartet hatte. In all den Jahren hatte es für ihn keinen Silberstreif am Horizont gegeben, keine Aussicht auf Verwirklichung seines Anliegens. Für alle anderen war Barnes nur ein weiteres Rädchen in Edisons Geschäftsmaschinerie, doch er sah sich selbst immer als Edisons Partner – von dem Tag an, als er anfing, für Edison zu arbeiten.

Das ist ein erstaunliches Beispiel für die Macht eines konkreten Anliegens. Barnes erreichte sein Ziel, weil er unbedingt Edisons Geschäftspartner werden wollte – mehr als alles andere auf der Welt. Er entwickelte einen Plan, um dieses Ziel zu erreichen. Dabei brach er alle Brücken hinter sich ab. Er hielt an seinem Anliegen fest, bis es sein ganzes Leben bestimmte und schließlich Realität wurde.

Als er nach Orange fuhr, sagte er sich nicht: »Ich will versuchen, Edison dazu zu bringen, mir irgendeinen Job zu geben.« Er sagte sich: »Ich werde Edison aufsuchen und ihm klarmachen, dass ich gekommen bin, um sein Geschäftspartner zu werden.«

Er sagte sich nicht: »Ich werde ein paar Monate dort arbeiten, und wenn sich nichts tut, kündige ich eben und suche mir woanders eine Stelle.« Er sagte sich: »Ich fange irgendwo an. Ich mache alles, was mir Edison aufträgt, doch *irgendwann* werde ich sein Partner.«

Er sagte sich nicht: »Ich halte die Augen offen für andere Chancen, falls ich in Edisons Unternehmen nicht finde, was ich suche.« Er sagte sich: »Ich will nur *eins* auf dieser Welt: gemeinsam mit Thomas A. Edison ein Unternehmen führen. Ich werde alles andere hinter mir lassen und meine Zukunft ganz darauf ausrichten, dass mir das gelingt. «

Er ließ sich kein Hintertürchen offen, sondern ging aufs Ganze.

Mehr ist zu Barnes Erfolgsstory nicht zu sagen.

Vor langer Zeit stand ein großer Feldherr vor einer Situation, in der er eine Entscheidung treffen musste, um seinen Erfolg auf dem Schlachtfeld zu sichern. Er würde seine Truppen gegen einen mächtigen, zahlenmäßig weit überlegenen Feind ins Feld führen. Er befahl seinen Soldaten, Schiffe zu besteigen, segelte ins Feindesland, ließ Truppen und Ausrüstung absetzen und gab dann den Befehl, die Schiffe zu verbrennen, die sie hergebracht hatten.

Vor der ersten Schlacht sprach er zu seinen Männern: »Ihr seht die Schiffe in Rauch aufgehen. Das bedeutet, wir können diese Gestade nur verlassen, wenn wir siegreich sind! Wir haben keine Wahl – *wir siegen oder wir gehen unter* !« Sie haben gesiegt.

Wer ein Vorhaben siegreich zum Abschluss bringen will, muss bereit sein, seine Schiffe zu verbrennen und sich alle Rückzugsmöglichkeiten zu nehmen. Nur dann kann er eine für den Erfolg unabdingbare Grundhaltung aufrechterhalten: das dringende Anliegen, es zu schaffen.

Am Morgen nach dem großen Brand von Chicago [6] standen ein paar Ladenbesitzer in der State Street und blickten auf die rauchenden Trümmer ihrer Geschäfte. Sie setzten sich zusammen, um zu entscheiden, ob sie versuchen sollten, alles wieder aufzubauen, oder ob sie Chicago verlassen und in einer aussichtsreicheren Region des Landes neu anfangen sollten. Alle bis auf einen entschieden sich, Chicago den Rücken zu kehren.

Der Geschäftsmann, der bleiben und alles wiederaufbauen wollte, zeigte auf die verkohlten Überreste seines Ladens und sagte: »Meine Herren, genau an dieser Stelle werde ich das großartigste Geschäft der Welt aufbauen, ganz gleich, wie oft es abbrennen sollte.«

Das ist inzwischen über 50 Jahre her. Sein Kaufhaus wurde gebaut. Es steht dort bis heute – ein hoch aufragendes Denkmal für die Kraft einer Einstellung, die aus einem dringenden Anliegen kommt. Die Versuchung war groß für Marshall Field, es seinen Kollegen gleichzutun. Als es hart auf hart kam und die Zukunft düster aussah, brachen sie ihre Zelte ab und suchten den Weg des geringsten Widerstands.

Beachten Sie diesen Unterschied zwischen Marshall Field und den anderen Kaufleuten, denn dasselbe unterschied Edwin C. Barnes von Tausenden anderen jungen Männern, die in Edisons Unternehmen arbeiteten. Und dasselbe unterscheidet praktisch alle Erfolgsmenschen von den Gescheiterten.

Hat ein Mensch erst einmal verstanden, wozu Geld gut ist, möchte er es gern haben. Doch durch *Wünschen allein* ist noch keiner reich geworden. Wer aber *unbedingt* reich werden will, mit einer Entschlossenheit, die an Obsession grenzt, wer konkrete Pläne und Methoden entwickelt, um reich zu werden, und diese mit einer Hartnäckigkeit verfolgt, die *ein Scheitern nicht zulässt* , der wird es

schaffen.

Die Methode, durch die sich das Anliegen, reich zu werden, in die finanzielle Realität umsetzen lässt, besteht aus sechs konkreten praktischen Schritten, nämlich:

> Erster Schritt: Setzen Sie sich im Kopf ein *genaues* finanzielles Ziel. Es reicht nicht zu sagen: »Ich möchte viel Geld haben.« Legen Sie einen bestimmten Betrag fest. (Es gibt einen psychologischen Grund für diese Konkretisierung, der in einem späteren Kapitel noch erläutert wird.)
>
> Zweiter Schritt: Bestimmen Sie genau, was Sie im Gegenzug leisten wollen. (Von nichts kommt nichts, so ist das nun einmal.)
>
> Dritter Schritt: Legen Sie ein genaues Datum fest, an dem Sie den angestrebten Betrag *besitzen* wollen.
>
> Vierter Schritt: Arbeiten Sie einen bestimmten Plan aus, um Ihr Anliegen umzusetzen, und fangen Sie *gleich* an, ob Sie dafür bereit sind oder nicht, nach diesem Plan zu *handeln* .
>
> Fünfter Schritt: Halten Sie den Betrag, den Sie erwirtschaften wollen, die Frist, die Sie sich dafür gesetzt haben, Ihre Gegenleistung und den genauen Plan, mit dem Sie das alles erreichen wollen, kurz und prägnant schriftlich fest.
>
> Sechster Schritt: Lesen Sie sich zweimal am Tag laut vor, was Sie aufgeschrieben haben – einmal kurz vor dem Schlafengehen und einmal gleich nach dem Aufstehen. *Stellen Sie sich beim Lesen möglichst plastisch und überzeugend vor, das Geld bereits zu besitzen.*

Befolgen Sie unbedingt die in diesen sechs Schritten beschriebenen Anweisungen. Besonders wichtig ist dabei der sechste Schritt. Vielleicht möchten Sie einwenden, dass es Ihnen nicht möglich ist, »sich im Besitz des Geldes zu sehen«, solange Sie es noch nicht wirklich haben. Dabei hilft ein dringendes Anliegen. Wollen Sie das Geld wirklich so unbedingt haben, dass es für Sie zur Obsession wird, werden Sie sich problemlos überzeugen können, dass Ihnen das auch gelingen wird. Sie müssen so fest entschlossen sein, zu

Geld zu kommen, dass Sie selbst daran glauben.

Nur wer ein »Bewusstsein« für Geld entwickelt, wird je zu Reichtum gelangen. »Geldbewusstsein« bedeutet, dass alle Gedanken so von dem Anliegen, reich zu werden, voll sind, dass man es in der eigenen Vorstellung bereits ist.

Dem Uneingeweihten, der nicht weiß, wie der menschliche Geist funktioniert, mögen diese Anweisungen untauglich erscheinen. Allen, die nicht so recht an diese sechs Schritte glauben können, hilft vielleicht weiter, dass die darin vermittelten Informationen von Andrew Carnegie stammen. Er hatte als einfacher Stahlarbeiter angefangen, es aber trotz seiner bescheidenen Herkunft mithilfe dieser Grundsätze zu einem Vermögen von deutlich mehr als 100 Millionen Dollar gebracht.

Nicht minder hilfreich ist womöglich der Hinweis, dass die sechs hier empfohlenen Schritte von Thomas A. Edison sorgfältig geprüft und nicht nur als wesentliche Voraussetzung für den Aufbau eines Vermögens abgesegnet wurden, sondern auch als Grundlage für das Erreichen *jedes konkreten Ziels* .

Die Schritte verlangen keine »harte Arbeit«. Sie fordern keine Opfer. Sie müssen sich dafür weder lächerlich machen noch als leichtgläubig verspotten lassen. Für Ihre Umsetzung sind keine besonderen Kenntnisse erforderlich. Wer die sechs Schritte erfolgreich in die Praxis umsetzen will, benötigt lediglich genügend *Vorstellungsvermögen* , um zu erkennen und zu verstehen, dass man den Aufbau eines Vermögens nicht dem Zufall, dem Schicksal oder dem Glück überlassen darf. Sie müssen begreifen, dass alle, die es finanziell weit gebracht haben, zunächst bestimmte Träume, Hoffnungen, Wünsche, Anliegen und Pläne hatten, *bevor* sie zu Geld kamen.

Eins kann ich Ihnen gleich sagen: Sie werden es nie zu größerem Reichtum bringen, wenn Ihnen das nicht zum dringenden Anliegen wird und wenn Sie sich nicht wirklich vorstellen können, reich zu sein.

Ebenso sollten Sie wissen, dass jede große Führungspersönlichkeit der gesamten Menschheitsgeschichte ein Träumer war. Das Christentum ist heute die Kraft mit dem größten Einflusspotenzial in der Welt, weil sein Begründer hochfliegende Träume hatte. Er hatte die Vision und die Vorstellungskraft, die Wirklichkeit mental und spirituell wahrzunehmen, noch bevor sie

physische Formen annahm.

Wenn Sie sich viel Geld nicht vorstellen können, dann werden Sie es auch nie auf dem Konto haben.

Noch nie in der amerikanischen Geschichte boten sich pragmatischen Träumern solche Chancen wie heute. Der sechs Jahre währende Zusammenbruch der Wirtschaft hat alle Menschen mehr oder minder auf gleiches Niveau gebracht. Ein neuer Wettlauf steht bevor. In Aussicht sind riesige Vermögen, die innerhalb der nächsten zehn Jahre aufgebaut werden. Die Spielregeln haben sich verändert, weil sich die Welt verändert hat, und zwar zum Vorteil der breiten Masse – all jener, die unter den während der Krise herrschenden Bedingungen wenig oder keine Chancen auf Erfolg hatten, als die Angst das Wachstum und die Entwicklung lähmte.

Wir, die wir uns jetzt in den Startlöchern befinden für das Rennen um den großen Reichtum, sollten dies in der Zuversicht tun, dass die veränderte Welt, in der wir leben, nach neuen Ideen, neuen Verfahren, neuen Leitfiguren, neuen Erfindungen, neuen Lehrmethoden, neuen Marketingstrategien, neuen Büchern, neuer Literatur, neuen Radiosendungen und neuen Ideen für Filme verlangt. Hinter dieser Nachfrage nach Neuem und Besserem steht eine Eigenschaft, die Voraussetzung ist für jeden Erfolg – nämlich eine bestimmte Absicht. Sie müssen wissen, was Sie wollen – und das muss Ihnen zum dringenden Anliegen werden.

Die Wirtschaftskrise kennzeichnete das Ende einer Ära und den Anfang einer neuen. In dieser veränderten Welt sind pragmatische Träumer gefragt, die ihre Träume verwirklichen können und *werden* . Solche Menschen sind und waren stets die Taktgeber der Zivilisation.

Wir, die wir alle gern reich werden möchten, sollte bedenken, dass die echten Leitfiguren der Weltgeschichte stets Menschen waren, die die unerklärbaren, vagen Kräfte von noch nicht realen Chancen zu nutzen verstanden und diese Kräfte (oder Impulse) in Wolkenkratzer, Großstädte, Fabriken, Flugzeuge, Autos und alle die anderen Dinge verwandelten, die das Leben angenehmer machen.

Heute muss ein Träumer tolerant und aufgeschlossen sein. Wer Angst vor neuen Ideen hat, ist von vornherein zum Scheitern verurteilt. Nie war die Zeit so ideal für Pioniere wie jetzt. Natürlich gibt es keinen Wilden Westen mehr zu erobern wie in den Tagen der Pioniere mit ihren Planwagen. Doch es gilt, eine große

Wirtschafts-, Finanz- und Industriewelt umzubauen und neu und besser zu gestalten.

Wenn Sie vorhaben, sich Ihren Anteil am Reichtum zu sichern, lassen Sie sich nicht dazu verleiten, Träumern mit Verachtung zu begegnen. Um in dieser veränderten Welt mit hohen Einsätzen zu gewinnen, brauchen Sie den Geist der großen Pioniere früherer Zeiten, die der Zivilisation durch ihre Träume alle wertvollen Errungenschaften gebracht haben, den Geist, der das Lebensblut unseres Landes ist – unser aller Chance, unsere Fähigkeiten zu entwickeln und zu vermarkten.

Sie wissen ja: Kolumbus träumte von einer neuen Welt, setzte sein Leben aufs Spiel, weil er an ihre Existenz glaubte, und entdeckte sie!

Der große Astronom Kopernikus träumte von vielen Welten und offenbarte sie! Niemand bezeichnete ihn mehr als »weltfremd«, *nachdem* er triumphiert hatte. Stattdessen huldigte ihm die ganze Welt und bewies damit einmal mehr: »Für Erfolg braucht man keine Ausrede, für Misserfolg gibt es keine.«

Wenn das, was Sie vorhaben, richtig ist, und wenn *Sie wirklich daran glauben* , dann legen Sie los! Setzen Sie Ihren Traum durch und hören Sie nicht auf das, was »die anderen« sagen, wenn Sie Rückschläge erleben, denn »die anderen« wissen vielleicht nicht, dass jeder Fehlschlag den Keim eines entsprechenden Erfolgs in sich trägt.

Henry Ford war arm und ungebildet. Doch er träumte von einem pferdelosen Wagen für alle, machte sich mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln an die Arbeit, ohne auf eine günstige Gelegenheit zu warten, und heute ist sein Traum in aller Welt offensichtliche Realität. Er hat mehr bewegt als jeder andere, weil er keine Angst davor hatte, seinen Traum zu leben.

Thomas Edison träumte von elektrischem Licht, begann unverzüglich, seinen Traum in die Tat umzusetzen, und hielt auch nach mehr als *10 000* Fehlversuchen an seinem Traum fest, bis er ihn verwirklicht hatte. Pragmatische Träumer *geben nicht auf* !

George Whelan träumte von einer Kette von Zigarrengeschäften, verwirklichte seinen Traum, und heute finden sich United Cigar Stores in besten Lagen in ganz Amerika.

Abraham Lincoln träumte von der Befreiung der Sklaven, schritt zur Tat und hätte beinahe noch erlebt, wie die wieder vereinten

Nordund Südstaaten seinen Traum Realität werden ließen.

Die Gebrüder Wright träumten von einer Flugmaschine. Dass dieser Traum Wirklichkeit wurde, ist heute in aller Welt zu sehen .

Guglielmo Marconi träumte von einem Verfahren zur Nutzung der unsichtbaren Kräfte des Äthers. Dass er nicht vergebens geträumt hatte, belegten bald Radio- und Fernsehgeräte. Marconis Traum sorgte außerdem dafür, dass die kleinste Hütte und der prächtigste Herrensitz näher zusammenrückten. Durch ihn wurden Menschen aller Länder weltweit zu Nachbarn. Er gab dem Präsidenten der Vereinigten Staaten die Möglichkeit, spontan alle Menschen Amerikas auf einmal anzusprechen. Übrigens: Als Marconi verkündete, er habe entdeckt, wie sich Nachrichten ohne Kabel oder andere direkte physische Kommunikationsmittel durch die Luft übertragen ließen, wurde er von »Freunden« entmündigt und zur Untersuchung in eine psychiatrische Klinik eingewiesen. Das passiert den Träumern von heute nicht mehr.

Die Welt hat sich an neue Entdeckungen gewöhnt. Sie zeigt sogar die Bereitschaft, Träumer zu belohnen, die der Welt eine neue Idee bescheren.

»Selbst die größte Errungenschaft war zunächst nicht mehr als ein Traum. Die Eiche schlummert in der Eichel; der Vogel wartet im Ei. Und in der höchsten Vision der Seele bewegt sich ein wachender Engel. Träume sind die Samenkörner der Wirklichkeit.« [7]

Wacht auf, steht auf und setzt euch durch, ihr Träumer dieser Welt. Jetzt seid ihr auf dem Vormarsch. Die Wirtschaftskrise brachte die Gelegenheit, auf die ihr gewartet habt. Sie hat die Menschen Bescheidenheit, Toleranz und Aufgeschlossenheit gelehrt.

Die Welt bietet heute eine Fülle von Chancen, wie sie die Träumer der Vergangenheit nie gekannt haben.

Das dringende Anliegen, etwas Bestimmtes zu sein oder zu tun, ist die Voraussetzung für jeden Träumer. Träume entstehen nicht aus Gleichmut, Faulheit oder mangelndem Ehrgeiz.

Die Welt rümpft über Träumer nicht mehr die Nase und hält sie auch nicht für lebensfremd. Wenn Sie dennoch der Meinung sind, dann reisen Sie doch nach Tennessee und schauen Sie sich mit eigenen Augen an, was ein Präsident und Träumer erreicht hat bei der Nutzung der enormen Wasserkraft Amerikas. [8] Noch vor Jahren wäre ein solcher Traum verrückt erschienen!

Sie wurden enttäuscht, Sie mussten während der

Wirtschaftskrise Rückschläge verkraften, Ihr großes Herz blutete? Fassen Sie Mut, denn diese Erfahrungen haben das Metall gehärtet, aus dem Ihr Geist geschmiedet ist. Sie sind unschätzbar wertvolle Aktivposten.

Vergessen Sie nie: Wer im Leben Erfolg hat, hat immer auch Fehlstarts erlebt und viele herzzerreißende Kämpfe überstanden, bevor er es »geschafft hat«. Der Wendepunkt für die Erfolgreichen im Leben liegt gewöhnlich in einer Krise, durch die sich ein Mensch von einer anderen Seite kennenlernt.

Die *Pilgerreise* (*The Pilgrim's Progress*) [9] gehört zum Besten, was die englische Literatur zu bieten hat. John Bunyan schrieb sie nach einer langen Haftstrafe, zu der er wegen seiner religiösen Überzeugungen verurteilt worden war.

O. Henry entdeckte seine Genialität, nachdem ihm großes Unglück widerfahren war und er in Columbus, Ohio, im Gefängnis gesessen hatte. Weil er durch sein schlimmes Schicksal gezwungen war, sein »anderes Selbst« kennenzulernen und seine Fantasie zu benutzen, entdeckte er in sich den großen Autor statt des elenden Verbrechers und Außenseiters. Das Leben geht oft seltsame, verschlungene Wege, und noch seltsamer sind die Wege der grenzenlosen Intelligenz, auf denen Menschen manchmal erst alle möglichen Schikanen ertragen müssen, bevor sie ihr eigenes geistiges Potenzial entdecken – und ihre Fähigkeit, durch ihre Vorstellungskraft brauchbare Ideen hervorzubringen .

Der große Erfinder und Wissenschaftler Edison tingelte als Telegrafist durch das Land und scheiterte unzählige Male, bevor er auf das Genie gestoßen wurde, das in ihm schlummerte.

Charles Dickens musste als Jugendlicher in einer Fabrik für Schuhpolitur Etiketten kleben. Später erschütterte ihn seine unglückliche erste Liebe bis in die Tiefen seiner Seele. Erst dadurch wurde er zum weltberühmten Schriftsteller. Sein persönliches Unglück brachte zunächst den Roman *David Copperfield* hervor und dann eine Reihe weiterer Werke, die die Welt für alle, die sie lasen, reicher und besser machten. Enttäuschungen in der Liebe treiben Männer gewöhnlich in den Suff und Frauen in den Ruin. Das ist so, weil die wenigsten Menschen gelernt haben, wie sie ihre intensivsten Gefühlsregungen in konstruktive Träume verwandeln können.

Helen Keller wurde schon bald nach ihrer Geburt taub, stumm und blind. Trotz dieses schweren Schicksalsschlags prägte sie ihren

Namen unauslöschlich in die Geschichtsbücher ein. Ihr Leben lang bewies sie immer wieder, dass *niemand wirklich besiegt ist, solange er die Niederlage nicht als unabänderlich hinnimmt* .

Robert Burns kam vom Land, konnte weder lesen noch schreiben, war bettelarm und verfiel obendrein dem Alkohol. Dennoch bereicherte er die Welt durch seine Existenz, weil er schöne Gedanken in poetische Sprache fasste. Bildhaft gesprochen, riss er einen Dorn aus und ließ an seiner Stelle eine Rose wachsen.

Booker T. Washington wurde als Sklave geboren, benachteiligt durch Rasse und Hautfarbe. Doch weil er tolerant, stets für alle Themen aufgeschlossen und ein Träumer war, drückte er der ganzen Menschheit seinen positiven Stempel auf.

Beethoven wurde taub, Milton war blind, doch ihre Namen bleiben unvergessen, weil sie ihre Träume nicht nur geträumt, sondern umgesetzt haben.

Bevor Sie mit dem nächsten Kapitel beginnen, entfachen Sie bitte in sich erneut die Flamme der Hoffnung, des Glaubens, des Mutes und der Toleranz. Mit dieser Einstellung und dem praktischen Wissen um die beschriebenen Grundsätze wird sich alles, was Sie sonst noch brauchen, von alleine einfinden, sobald Sie *bereit* dafür sind. Emerson hat das so formuliert:

»Jedes Sprichwort, jedes Buch, jedes kleine Wörtchen, das dir zur Hilfe und Trost bestimmt ist, wird auf geraden oder verschlungenen Wegen zu dir gelangen. Jeder Freund, den nicht dein launischer Wille, sondern das große, liebevolle Herz in dir herbeisehnt, wird dich in seine Arme schließen.« [10]

Es ist ein Unterschied, ob man sich etwas *wünscht* oder ob man auch *bereit* ist, es zu empfangen. Niemand ist für etwas *bereit* , an das er nicht *glaubt* . Man muss *glauben* , nicht nur hoffen oder wünschen. Die Voraussetzung für Glauben ist Aufgeschlossenheit. Wer nicht aufgeschlossen ist, der bringt nicht die nötige Zuversicht, den Mut und den Glauben auf.

Denken Sie immer daran: Es ist nicht mühsamer, im Leben hoch hinauszuwollen und Überfluss und Wohlstand zu fordern, als sich mit Elend und Armut abzufinden. Eine große Dichterin hat diese allgemeingültige Wahrheit in folgenden Zeilen trefflich formuliert:

»I bargained with Life for a penny,
And Life would pay no more,
However I begged at evening

When I counted my scanty store.

For Life is a just employer,
He gives you what you ask,
But once you have set the wages,
Why, you must bear the task .

I worked for a menial's hire,
Only to learn, dismayed,
That any wage I had asked of Life,
Life would have willingly paid.« [11]

EIN ANLIEGEN IST STÄRKER ALS MUTTER NATUR

Als passenden Höhepunkt für dieses Kapitel möchte ich Ihnen einen der außergewöhnlichsten Menschen vorstellen, die ich kenne. Zum ersten Mal sah ich ihn vor 24 Jahren, ein paar Minuten nach seiner Geburt. Er kam ohne Ohren zur Welt, und der Arzt äußerte auf eindringliche Nachfrage die Einschätzung, dass er sein Leben lang taubstumm bleiben könnte. Damit konnte ich mich nicht abfinden. Und dazu hatte ich jedes Recht, denn schließlich war ich der Vater. Ich zog meine eigenen Schlüsse und bildete mir eine Meinung, die ich jedoch nicht äußerte, sondern still im Herzen trug. Ich beschloss, dass mein Sohn hören und sprechen würde. Die Natur konnte mir zwar ein Kind ohne Ohren vorsetzen, doch *sie konnte mich nicht dazu bringen* , dieses Gebrechen als unabänderlich *hinzunehmen* .

Tief in meinem Inneren wusste ich, dass mein Sohn hören und sprechen würde. Woher? Weil ich sicher war, dass es einen Weg geben musste, und ich wusste, ich würde ihn finden. Ich dachte an die Worte des unsterblichen Emerson: »Der Lauf der Dinge lehrt uns allenthalben Zuversicht. Wir müssen uns nur danach richten. Jeder von uns erhält Fingerzeige, und wenn wir nur aufmerksam zuhören, werden wir das *entscheidende Wort* auch hören.«

Was aber ist das entscheidende Wort? Ein Anliegen. Mein größtes Anliegen war, dass mein Sohn nicht taubstumm werden sollte. Von diesem Anliegen ließ ich mich nicht eine Sekunde lang abbringen.

Jahre zuvor hatte ich geschrieben: »Unsere einzigen Grenzen

sind die, die wir uns selbst setzen.« Zum ersten Mal im Leben fragte ich mich, ob das stimmte. Vor mir auf dem Bett lag ein Neugeborenes, dem die von der Natur vorgesehenen Hörwerkzeuge fehlten. Selbst wenn mein Sohn vielleicht hören und sprechen lernen würde, war er doch ganz offensichtlich fürs Leben entstellt. Das war sicherlich eine Grenze, die sich das Kind nicht selbst gesetzt hatte.

Was konnte ich tun? Irgendwie musste ich einen Weg finden, meinem Kind mein wichtigstes Anliegen in den Kopf zu setzen: auch ohne Ohren Töne an sein Gehirn zu übermitteln.

Sobald das Kind alt genug war, um mitzuwirken, würde ich es so mit dem dringenden Anliegen erfüllen, zu hören, dass die Natur einen Weg finden würde, das in physische Realität umzusetzen.

Das alles ging mir durch den Kopf, doch ich sprach mit niemandem darüber. Ich wiederholte lediglich täglich, was ich mir gelobt hatte – nämlich mich nicht mit einem taubstummen Sohn abzufinden.

Als der Junge älter wurde und begann, seine Umwelt wahrzunehmen, merkten wir, dass er ein gewisses Hörvermögen besaß. Als er in das Alter kam, in dem Kinder gewöhnlich sprechen lernen, machte er keine Anstalten dazu, doch seine Reaktionen zeigten uns, dass er bestimmte Geräusche bis zu einem gewissen Grad wahrnahm. Mehr wollte ich gar nicht wissen! Ich war überzeugt, wenn er auch nur das geringste bisschen hören konnte, dann könnte er sein Hörvermögen steigern. Dann geschah etwas, das mir gänzlich unerwartet neue Hoffnung machte.

Wir kauften ein Grammophon. Als der Junge zum ersten Mal die Musik hörte, geriet er außer sich vor Begeisterung und ergriff umgehend Besitz von dem Gerät. Bald stellten wir fest, dass er bestimmte Schallplatten besonders gern mochte, unter anderem »It's a Long Way to Tipperary«. Einmal spielte er das Stück fast zwei Stunden lang immer wieder. Dabei stand er vor dem Gerät, mit den *Zähnen am Gehäuserand des Geräts* . Die Bedeutung dieser Haltung, die er sich intuitiv angewöhnt hatte, wurde uns erst Jahre später bewusst, denn von dem Prinzip der »Knochenleitung« hatten wir damals noch nichts gehört.

Kurz nachdem mein Sohn das Grammophon für sich entdeckt hatte, stellte ich fest, dass er mich recht gut hören konnte, wenn ich meine Lippen auf seinen Warzenfortsatz legte, eine Stelle ganz

unten am Schläfenbein. Diese Erkenntnisse eröffneten mir die Möglichkeit, mein *dringendes Anliegen* zu verwirklichen, meinem Sohn zu Hörund Sprachvermögen zu verhelfen. Damals versuchte er schon von sich aus, bestimmte Wörter zu sagen. Die Aussichten waren alles andere als ermutigend, doch ein Anliegen, an das jemand glaubt, ist nie unrealisierbar.

Sobald ich wusste, dass er den Klang meiner Stimme eindeutig wahrnehmen konnte, begann ich, ihm das Anliegen einzureden, zu hören und zu sprechen. Bald merkte ich, dass das Kind Freude an Gutenachtgeschichten hatte. Also ging ich strategisch vor und dachte mir Geschichten aus, die ihm Selbstbestimmtheit, Fantasie und das *dringende Anliegen* vermitteln sollten, *zu hören und normal zu sein* .

Insbesondere eine Geschichte erzählte ich ihm besonders oft und jedes Mal mit einer neuen, dramatischen Nuance. Sie sollte ihm vermitteln, dass seine Behinderung keine Belastung war, sondern ein wertvoller Aktivposten. Obwohl all meine philosophischen Analysen zweifelsfrei ergeben hatten, dass jede Widrigkeit auch einen entsprechenden Vorteil in sich trägt, muss ich gestehen, dass ich nicht die leiseste Ahnung hatte, *wie* sich diese Beeinträchtigung als Pluspunkt erweisen sollte. Trotzdem verpackte ich diese Anschauung weiter in Gutenachtgeschichten und hoffte, er würde irgendwann selbst darauf kommen, wie er sich seine Behinderung zunutze machen konnte.

Mein Verstand sagte mir ganz klar, dass sich fehlende Ohren und mangelndes natürliches Hörvermögen nicht angemessen kompensieren ließen. Doch das vom Glauben getragene dringende Anliegen schob die Vernunft beiseite und schenkte mir den Antrieb weiterzumachen.

Wenn ich die Erfahrung im Rückblick analysiere, erkenne ich heute, dass das *Vertrauen* meines Sohnes zu *mir* enormen Einfluss auf das erstaunliche Endergebnis hatte. Ich vermittelte ihm die Vorstellung, dass er seinem älteren Bruder etwas Bestimmtes *voraushatte* , was sich in vieler Hinsicht auswirken würde – zum Beispiel, dass die Lehrer in der Schule wüssten, dass er keine Ohren hatte, und sich seiner deshalb besonders aufmerksam annehmen und freundlicher mit ihm umgehen würden. So war es auch. Dafür sorgte schon seine Mutter, indem sie die Lehrer aufsuchte und mit ihnen besprach, welche Sonderbehandlung er erhalten sollte. Ich machte ihn auch mit der Vorstellung vertraut, dass er es, wenn er

alt genug war, Zeitungen auszutragen (sein älterer Bruder tat das bereits), viel leichter haben würde als dieser, weil ihm seine Kunden mehr Trinkgeld geben würden, wenn sie sahen, dass er auch ohne Ohren ein cleverer, fleißiger Junge war.

Wir konnten feststellen, dass sein Hörvermögen nach und nach leicht zunahm. Außerdem zeigte er nicht die geringste Tendenz, sich seiner Behinderung zu schämen. Er war etwa sieben Jahre alt, als unsere Methode, ihn geistig zu beeinflussen, erste Früchte trug. Monatelang drängte er uns, ihn endlich Zeitungen austragen zu lassen, doch seine Mutter erlaubte es nicht. Sie hatte Angst, alleine auf der Straße könne es wegen seiner weitgehenden Taubheit gefährlich für ihn sein.

Schließlich nahm er die Angelegenheit selbst in die Hand. Eines Nachmittags, als er mit den Dienstboten alleine zu Hause war, kletterte er aus dem Küchenfenster, ließ sich zu Boden gleiten und zog alleine los. Er borgte sich sechs Cent Startkapital vom Schuster in unserem Viertel und investierte sie in Zeitungen. Als er alle Exemplare verkauft hatte, reinvestierte er den Erlös. Das machte er bis zum Abend immer wieder. Dann rechnete er ab, zahlte seinem Geldgeber die geborgten sechs Cent zurück und verbuchte 42 Cent Reingewinn. Als wir abends nach Hause kamen, lag er schon schlafend im Bett. Das Geld hielt er fest umklammert.

Seine Mutter öffnete seine kleine Faust, nahm die Münzen heraus … und weinte. Als ob der erste Triumph ihres Sohnes ein Grund zum Weinen gewesen wäre. Ich reagierte ganz anders. Ich freute mich aus tiefster Seele, denn nun wusste ich, dass es mir gelungen war, meinem Sohn Selbstvertrauen zu vermitteln.

Seine Mutter sah in seiner ersten geschäftlichen Unternehmung nur einen kleinen tauben Jungen, der auf der Straße sein Leben riskiert hatte, um Geld zu verdienen. Ich sah einen tapferen, ehrgeizigen, selbstständigen kleinen Geschäftsmann, dessen eigene Aktien gerade um 100 Prozent gestiegen waren, weil er die Initiative ergriffen und Erfolg gehabt hatte. Das gefiel mir, denn damit hatte er eine Findigkeit bewiesen, die ihm ein Leben lang erhalten bleiben würde, wie sich später herausstellen sollte. Sein älterer Bruder warf sich, wenn er etwas haben wollte, auf den Boden, strampelte mit den Beinen und schrie so lange, bis er es bekam. Der »kleine Taube« dagegen fand einen Weg, sich das Geld dafür zu verdienen und kaufte es sich. So macht er es bis heute!

Mein eigener Sohn hat mir beigebracht, dass ein Handicap ein

Tritt-brett sein kann, um ein erstrebenswertes Ziel zu erreichen, wenn man es nicht als Hindernis akzeptiert und als Ausrede benutzt.

Der kleine taube Junge absolvierte Schule und College, ohne seine Lehrer zu hören, wenn sie ihn nicht laut aus der Nähe ansprachen. Er ging auf keine Schule für Hörgeschädigte. Wir erlaubten ihm nicht, die Zeichensprache zu erlernen. Wir wollten unbedingt, dass er ein normales Leben führen und unter normalen Kindern aufwachsen sollte, und an diesem Entschluss hielten wir fest, auch wenn uns das viele hitzige Diskussionen mit Lehrern und anderen Vertretern des Bildungswesens eintrug.

Auf der Highschool probierte mein Sohn ein elektrisches Hörgerät aus, was ihm jedoch von keinem Nutzen war. Wir vermuteten, dass das an einem Umstand lag, der festgestellt wurde, als der Junge sechs Jahre alt war. Damals operierte Dr. J. Gordon Wilson aus Chicago eine Seite seines Kopfes und stellte dabei fest, dass es keinen Hinweis auf natürliche Hörorgane gab.

In seiner letzten Collegewoche (18 Jahre nach der Operation) ereignete sich der wichtigste Wendepunkt in seinem Leben. Zufällig bekam er ein anderes elektrisches Hörgerät in die Hände, das ihm zum Ausprobieren überlassen wurde. Nach der enttäuschenden ersten Erfahrung mit einem solchen Gerät ließ er sich damit Zeit. Irgendwann nahm er es, setzte es mehr oder minder gedankenlos auf, schaltete es ein und plötzlich – wie durch ein Wunder – wurde sein lebenslanger Wunsch, normal zu hören, wahr! Zum ersten Mal im Leben hörte er praktisch genauso gut wie jeder andere. Die Wege des Herrn sind unergründlich.

Überglücklich über die neue Welt, die sich ihm durch das Hörgerät erschloss, griff er zum Telefon, rief seine Mutter an und vernahm zum ersten Mal im Leben klar und deutlich ihre Stimme. Am nächsten Tag hörte er erstmals die Stimmen seiner Dozenten im Unterricht! Zuvor hatte er sie nur verstehen können, wenn sie aus nächster Nähe sehr laut mit ihm sprachen. Er konnte Radio hören. Er *hörte* Filme. Zum ersten Mal konnte er sich ungehindert mit anderen unterhalten, ohne dass sie ihn anschreien mussten. Damit war die Welt für ihn anders geworden. Wir hatten uns hartnäckig geweigert, den Irrtum der Natur hinzunehmen, und die Natur durch unser dringendes Anliegen dazu gebracht, ihren Fehler mithilfe des einzigen verfügbaren praktischen Mittels zu korrigieren.

Unser unbedingter Wille zahlte sich allmählich aus, doch der

Triumph war noch nicht vollkommen. Der Junge musste noch einen eindeutigen, realisierbaren Weg finden, sein Handicap in einen *eben-so großen Vorteil* umzumünzen.

Die ganze Tragweite des Erreichten hatte er noch gar nicht erfasst, doch im Freudentaumel über die neu entdeckte Welt der Klänge schrieb er dem Hersteller des Hörgeräts und schilderte begeistert seine Erfahrung. Irgendetwas an diesem Brief – vielleicht stand es zwischen den Zeilen – veranlasste die Firma, ihn nach New York einzuladen. Als er ankam, wurde er durch die Fabrik geführt. Im Gespräch mit dem technischen Leiter, dem er von seiner veränderten Welt berichtete, schoss ihm eine vage Idee durch den Kopf – vielleicht eine Eingebung, nennen Sie es, wie Sie wollen. *Dieser gedankliche Impuls* war es, der seine Beeinträchtigung in einen Aktivposten verwandelte, der sich nicht nur finanziell auszahlen sollte, sondern auch in Form des Glücks, das er in Zukunft Tausenden Menschen bescheren sollte.

Dieser Impuls lief im Grunde auf Folgendes hinaus: Ihm ging auf, dass er Millionen von Tauben, die ohne die Segnungen von Hörgeräten lebten, helfen könnte, wenn er einen Weg fände, ihnen von seiner veränderten Welt zu erzählen. Damals fasste er den Entschluss, sich sein Leben lang dem Dienst an Schwerhörigen zu verschreiben.

Einen ganzen Monat lang führte er intensive Recherchen durch, im Zuge derer er das gesamte Marketingsystem des Hörgeräteherstellers analysierte und Mittel und Wege zur Kommunikation mit Schwerhörigen in aller Welt fand, um ihnen von seiner neu entdeckten »veränderten Welt« zu erzählen. Sobald diese Arbeit getan war, stellte er auf der Grundlage seiner Ergebnisse einen Zweijahresplan auf. Als er diesen Plan im Unternehmen präsentierte, bot man ihm spontan eine Stelle an, damit er sein ehrgeiziges Ziel verwirklichen konnte.

Als er sich an die Arbeit machte, hätte er sich nie träumen lassen, dass er dazu bestimmt war, Tausenden Menschen, die ohne seine Hilfe zu einem Dasein als Taubstumme verdammt gewesen wären, Hoffnung zu geben und ihnen das Leben zu erleichtern.

Kurz nach seinem Eintritt bei dem Hörgerätehersteller lud er mich zu einem Kurs ein, den sein Unternehmen anbot, um Taubstumme hören und sprechen zu lehren. Davon hatte ich noch nie gehört und nahm daher skeptisch, aber in der Hoffnung teil, dass ich meine Zeit nicht vollkommen verschwenden würde. Quasi

im Großformat wurde mir dort demonstriert, was ich seinerzeit getan hatte, um in meinem Sohn das dringende Anliegen zu wecken und wachzuhalten, normal zu hören. Ich erlebte mit, wie Taubstumme tatsächlich hören und sprechen lernten – durch Anwendung desselben Prinzips, das ich vor über 20 Jahren bemüht hatte, um meinen Sohn davor zu bewahren, taubstumm zu werden.

So wurden mein Sohn Blair und ich durch eine seltsame Wendung des Schicksals dazu bestimmt, zu verhindern, dass derzeit noch Ungeborene taubstumm werden, denn soweit ich weiß, sind wir die einzigen Menschen auf der Welt, die zweifelsfrei nachgewiesen haben, dass Taubstummen zu einem normalen Leben verholfen werden kann. Und was bei einem geglückt ist, wird auch für andere möglich sein.

Ich bin mir ganz sicher: Wäre es meiner Frau und mir nicht gelungen, ihm die richtige Einstellung zu vermitteln, er wäre sein Leben lang taubstumm geblieben. Bei seiner Geburt hatte uns der Arzt im Vertrauen mitgeteilt, dass unser Kind womöglich nie hören oder sprechen lernen würde. Vor ein paar Wochen wurde Blair von einem bekannten Spezialisten für solche Fälle, Dr. Irving Voorhees, gründlich untersucht. Er war sehr erstaunt, als er herausfand, wie gut mein Sohn inzwischen hört und spricht, und meinte, nach seinen Untersuchungsergebnissen »dürfte der Junge eigentlich gar kein Hörvermögen haben«. Und doch hört er – obwohl die Röntgenaufnahmen zeigen, dass sein Schädel an der Stelle, an der die Ohren sitzen sollten, keinerlei ffnung zum Gehirn aufweist.

Als ich ihm das dringende Anliegen vermittelte zu hören, zu sprechen und ein ganz normales Leben zu führen, übte dieser Impuls einen seltsamen Einfluss aus, der die Natur zum Brückenbauer machte und den Graben der Stille überspannte, der zwischen seinem Gehirn und der Außenwelt bestand – auf eine Weise, die sich selbst die namhaftesten Spezialisten nicht erklären können. Es wäre vermessen für mich, Spekulationen darüber anzustellen, wie die Natur dieses Wunder vollbracht hat. Doch es wäre absolut unverzeihlich, der Welt zu verschweigen, was ich über den bescheidenen Anteil sagen kann, den ich an dieser wundersamen Erfahrung hatte. Es ist meine Pflicht und ebenso ein Privileg zu sagen, dass ich aus gutem Grund glaube, dass für einen Menschen, hinter dessen dringendem Anliegen unerschütterliche Zuversicht steht, nichts unmöglich ist.

Tatsächlich kann sich ein dringendes Anliegen auf unerfindliche

Weise physisch realisieren. Blair wollte unbedingt normal hören. Und jetzt kann er das! Er wurde mit einer Behinderung geboren, die jemanden mit einem weniger konkreten Anliegen leicht zu einem Dasein am Bettelstab hätte verdammen können. Wie es aussieht, wird ihm eben diese Behinderung nun die Möglichkeit eröffnen, vielen Millionen Hörbehinderten nützliche Dienste zu leisten und sich selbst eine erfüllende, angemessen honorierte Beschäftigung für den Rest seines Lebens zu verschaffen.

Die kleinen »Notlügen«, die ich ihm als Kind einimpfte, indem ich ihn in dem Glauben ließ, seine Beeinträchtigung würde zu einem maßgeblichen Aktivposten, aus dem er Kapital schlagen könne, wurden so gerechtfertigt. Es gibt wahrhaftig nichts Gutes oder Schlechtes, was jemand, der daran glaubt und der es unbedingt erreichen will, nicht verwirklichen kann. Und diese Möglichkeit steht jedem offen.

Ich habe viel Erfahrung im Umgang mit Menschen mit persönlichen Problemen, doch mir ist noch kein anderer Fall untergekommen, der die Macht eines dringenden Anliegens so klar demonstriert hätte. Manchmal begehen Autoren den Fehler, über Themen zu schreiben, von denen sie nur oberflächliche oder sehr elementare Kenntnisse besitzen. Glücklicherweise hatte ich das Privileg, durch die Behinderung meines eigenen Sohnes auf die Probe zu stellen, was ein dringendes Anliegen wirklich bewirken kann. Vielleicht war diese Erfahrung Vorsehung, denn sicher war niemand so geeignet wie er, beispielhaft vorzuführen, was man mit einem dringenden Anliegen erreicht, wenn es darauf ankommt. *Wenn sich selbst die Natur dem unbedingten Willen beugt, wie sollte sich der Mensch widersetzen können?*

Die Kraft des menschlichen Geistes ist seltsam und unbegreiflich. Wir verstehen nicht, wie sie alle Umstände, Personen und Gegenstände in ihrer Reichweite nutzt, um ein dringendes Anliegen in physische Realität zu verwandeln. Vielleicht kommt die Wissenschaft diesem Geheimnis irgendwann auf die Spur.

Ich habe auf meinen Sohn das dringende Anliegen übertragen, zu hören und zu sprechen wie ein normaler Mensch. Dieses Anliegen hat sich inzwischen erfüllt. Ich habe ihm das dringende Anliegen eingeimpft, sein größtes Handicap in seinen größten Aktivposten zu verwandeln. Auch das ist Wirklichkeit geworden. Wie dieses unglaubliche Ergebnis zustande kam, ist schnell erzählt. Daran waren drei konkrete Fakten beteiligt: Erstens gab ich meinem

Sohn neben dem dringenden Anliegen, normal zu hören, auch die nötige Zuversicht. Zweitens vermittelte ich ihm mein Anliegen über Jahre unablässig und energisch auf jede erdenkliche Weise. Drittens *hat er mir geglaubt* !

Als ich dieses Kapitel vollendete, erreichte mich die Nachricht vom Tod von Madame Schumann-Heink. [12] Ein kurzer Absatz der Meldung verrät das Geheimnis des spektakulären Erfolgs dieser ungewöhnlichen Frau als Sängerin. Ich zitiere diesen Absatz, weil daraus hervorgeht, dass diesem Erfolg ein dringendes Anliegen zugrunde lag.

Am Anfang ihrer Karriere suchte Madame Schumann-Heink den Direktor der Wiener Hofoper [13] auf, der ihre Stimme beurteilen sollte. Das tat er jedoch nicht. Er warf nur einen Blick auf das ungelenke, schlecht gekleidete Mädchen und rief uncharmant: »Wie können Sie erwarten, mit diesem Gesicht und ohne jede Persönlichkeit an der Oper Erfolg zu haben? Vergessen Sie das, mein Kind. Kaufen Sie sich lieber eine Nähmaschine und verdienen Sie damit ihr Geld. Aus Ihnen wird nie eine Sängerin.«

Nie ist eine lange Zeit! Der Direktor der Wiener Hofoper mochte viel von Gesangstechnik verstehen, hatte aber keine Ahnung davon, was ein dringendes Anliegen ausrichten kann, wenn es sich zur Obsession auswächst. Hätte er mehr über diese Macht gewusst, er hätte nicht den Fehler begangen, ein Genie abzuweisen, ohne ihm auch nur eine Chance zu geben.

Vor ein paar Jahren erkrankte einer meiner Geschäftspartner. Es ging ihm immer schlechter. Am Ende kam er ins Krankenhaus, wo er sich einer Operation unterziehen sollte. Kurz bevor er in den Operationssaal geschoben wurde, sah ich ihn an und fragte mich, wie jemand, der so dünn und ausgemergelt war, eine schwere Operation überstehen sollte. Der Arzt wies mich vorsorglich darauf hin, dass ich wenig Aussicht hatte, ihn lebend wiederzusehen. Doch das war *seine* Meinung, nicht die des Patienten. Dieser flüsterte mir, bevor er weggerollt wurde, noch leise zu: »Keine Sorge, Partner, in ein paar Tagen bin ich wieder draußen.« Die betreuende Krankenschwester warf mir einen mitfühlenden Blick zu. Doch der Patient überlebte. Als alles vorüber war, sagte sein Arzt: »Nur sein Lebenswille hat ihn gerettet. Er hätte es nie geschafft, wenn er sich nicht geweigert hätte, zu akzeptieren, dass er sterben könnte.«

Ich glaube an die Macht eines vom Glauben getragenen dringenden Anliegens, weil ich selbst erlebt habe, wie Menschen

aus bescheidenen Umständen dadurch zu Macht und Reichtum gelangten. Ich war dabei, als sie dem Tod von der Schippe sprangen. Ich habe gesehen, wie sich Menschen nach zahllosen Rückschlägen wieder hochrappelten. Ich habe miterlebt, wie diese Macht meinem eigenen Sohn ein normales, glückliches, erfolgreiches Leben ermöglichte, obwohl ihn die Natur ohne Ohren in die Welt gesetzt hatte.

Wie kann man die Macht eines dringenden Anliegens gezielt nutzen und instrumentalisieren? Diese Frage beantwortet dieses Kapitel – und alle weiteren. Und diese Botschaft an die Welt steht am Ende der längsten und vielleicht schlimmsten Depression, die Amerika je erlebt hat. Es ist davon auszugehen, dass diese Botschaft vielen zur Kenntnis gelangt, die unter der Depression gelitten, ihr Vermögen oder ihre Stellung verloren haben, und vielen, die ihre Pläne ändern und ein Comeback schaffen müssen. Ihnen allen möchte ich den Gedanken ans Herz legen, dass vor dem Erfolg, wie auch immer er geartet ist, und vor jedem Ziel das dringende Anliegen stehen muss, etwas Bestimmtes zu erreichen.

Durch ein eigenartiges, bislang ungeklärtes Wirkprinzip der »geistigen Chemie« verpackt die Natur in den Impuls des dringenden Anliegens das »gewisse Etwas«, das Wörter wie »unmöglich« ignoriert und Misserfolg schlicht nicht als reale Möglichkeit akzeptiert.

DRITTES KAPITEL

DER GLAUBE

Die Visualisierung des dringenden Anliegens und die feste Überzeugung, es zu erreichen

Der zweite Schritt zum Reichtum

Der Glaube ist der Chefchemiker im Kopf. Mischt sich Glaube ins Vibrieren der Gedanken, so nimmt das Unterbewusstsein diese Vibration sofort auf und übersetzt sie in ihre spirituelle Entsprechung. Wie im Gebet wird sie dann der grenzenlosen Intelligenz übermittelt.

Glaube, Liebe und Sex erzeugen die mächtigsten aller maßgeblichen positiven Gefühlszustände. Vermengen sie sich, wird das Vibrieren der Gedanken so »eingestellt«, dass es direkt ins Unterbewusstsein vordringt, wo es sich in sein spirituelles Gegenstück verwandelt – die einzige Form, durch die die grenzenlose Intelligenz zu einer Reaktion veranlasst wird.

Liebe und Glaube sind seelischer Natur und stehen mit der Spiritualität des Menschen in Zusammenhang. Sex ist dagegen eine rein biologische, körperliche Angelegenheit. Die Mischung der von diesen drei Faktoren freigesetzten Emotionen eröffnet einen direkten Kommunikationsweg zwischen dem endlichen Verstand des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz .

WIE GLAUBE ENTSTEHT

Folgende Feststellung vermittelt einen tieferen Einblick in die Bedeutung, die das Prinzip der Autosuggestion für die Verwandlung eines dringenden Anliegens in sein physisches oder monetäres Pendant hat: Der Glaube ist ein Geisteszustand, der mittels des Prinzips der Autosuggestion durch Affirmation oder wiederholte Anweisung an das Unterbewusstsein gezielt herbeigeführt oder

hergestellt werden kann.

Ein Beispiel ist der Grund, aus dem Sie vermutlich dieses Buch lesen. Ihr Ziel ist höchstwahrscheinlich, sich die Fähigkeit anzueignen, den vagen geistigen Impuls des dringenden Anliegens in sein physisches Gegenstück umzuwandeln, nämlich Geld. Wenn Sie sich nach den Anweisungen über Autosuggestion und das Unterbewusstsein richten, wie sie im Kapitel über Autosuggestion zusammengefasst sind, können Sie Ihr Unterbewusstsein davon überzeugen, dass Sie fest an die Erfüllung Ihres Anliegens *glauben* . Das Unterbewusstsein wird entsprechend reagieren und seinerseits den entsprechenden »Glauben« in ihnen wecken, gefolgt von konkreten Plänen, ihr Anliegen zu verwirklichen.

Wie man Glauben entwickeln kann, sofern er noch nicht vorhanden ist, ist extrem schwer zu beschreiben – ähnlich schwer, wie einem Blinden, der noch nie Farben gesehen und keine Vergleichsmöglichkeiten hat, die Farbe Rot. Glaube ist ein Geisteszustand, den Sie gezielt herbeiführen können, wenn Sie die dreizehn Grundsätze beherrschen. Er ist eine Einstellung, die sich durch die Anwendung und praktische Nutzung dieser Grundsätze von alleine entwickelt.

Die einzige bekannte Methode zur gezielten Herbeiführung des mit Glauben verbundenen Gefühlszustands ist es, Anweisungen an Ihr Unterbewusstsein immer wieder zu bekräftigen.

Was das heißen soll, wird vielleicht klarer anhand der folgenden Erklärung dafür, wie manche Menschen auf die schiefe Bahn geraten. Ein berühmter Kriminologe hat das folgendermaßen formuliert: »Kommen Menschen erstmals mit dem Verbrechen in Kontakt, verabscheuen sie es. Haben sie über längere Zeit immer wieder Berührung damit, gewöhnen sie sich daran und tolerieren es. Sind sie ihm lang genug ausgesetzt, machen sie es sich irgendwann zu eigen und lassen sich davon beeinflussen.«

Genauso gut könnte man sagen, dass jeder geistige Impuls, der wiederholt ans Unterbewusstsein weitergegeben wird, irgendwann von diesem akzeptiert und als Handlungsgrundlage herangezogen wird. Daraufhin wird dieser Impuls durch das am leichtesten praktikable Verfahren in sein physisches Gegenstück übersetzt.

Führen Sie sich in diesem Zusammenhang noch einmal vor Augen, dass sich alle mit Gefühlen aufgeladenen und mit dem Glauben vermischten Gedanken unmittelbar in ihr physisches

Pendant oder Gegenstück übersetzen.

Die Emotionen beziehungsweise »Gefühlsanteile« an den Gedanken sind die Faktoren, die ihnen Vitalität, Energie und Handlungsantrieb einhauchen. In der Mischung mit geistigen Impulsen wirken die mit Glauben, Liebe und Sex verbundenen Gefühle im Zusammenspiel motivierender als für sich alleine.

Es sind aber nicht nur mit dem Glauben verquickte geistige Impulse, die ins Unterbewusstsein vordringen und dieses beeinflussen können, sondern auch solche, die mit einer positiven oder einer negativen Emotion einhergehen.

Das bedeutet, dass das Unterbewusstsein einen negativen oder destruktiven geistigen Impuls ebenso leicht in seine physische Entsprechung übersetzen kann wie einen positiven, konstruktiven. Daraus entsteht das eigenartige Phänomen, das so viele Millionen Menschen am eigenen Leibe erfahren und als »Missgeschick« oder »Pech« bezeichnen.

Millionen Menschen *glauben* , dass sie auf unerklärliche Weise zu Armut und Misserfolg »verdammt« sind und nichts dagegen tun können. Dabei sind sie selbst die Urheber ihres »Missgeschicks«, denn ihr negativer Glaube wird vom Unterbewusstsein aufgenommen und in sein physisches Gegenstück übersetzt .

An dieser Stelle ist erneut der Hinweis angebracht, wie sehr Sie davon profitieren können, wenn Sie jedes dringende Anliegen, das Sie gern in sein physisches oder monetäres Gegenstück verwandelt sähen, in der Erwartungshaltung oder dem *Glauben* an Ihr Unterbewusstsein vermitteln, dass diese Verwandlung auch tatsächlich stattfinden wird. Ihre Überzeugung beziehungsweise Ihr Glaube ist das Element, das darüber bestimmt, wie Ihr Unterbewusstsein reagiert. Nichts kann Sie davon abhalten, Ihr Unterbewusstsein »auszutricksen«, indem Sie ihm durch Autosuggestion bestimmte Vorgaben machen – so wie ich das Unterbewusstsein meines Sohnes ausgetrickst habe.

Damit solche Tricks Wirkung zeigen, sollten Sie sich so verhalten, als wären Sie bereits im Besitz der materiellen Gegenstände, die Sie gern haben wollen, wenn Sie sich an Ihr Unterbewusstsein wenden.

Das Unterbewusstsein setzt jede Anweisung, die es im Zustand der Überzeugung, dass diese ausgeführt wird, oder im Zustand des Glaubens erhält, auf direktestem und praktischstem Wege in ihr

physisches Pendant um.

Das sollte Ihnen ausreichend Anhaltspunkte geben, um sich durch Experimente und Übung die Fähigkeit anzueignen, jeder Anweisung an das Unterbewusstsein ein Quäntchen Glauben beizumischen. Und Übung macht bekanntlich den Meister – nicht das *Lesen* von Anleitungen.

Wenn es stimmt, dass man durch ständigen Umgang mit dem Verbrechen selbst zum Kriminellen werden kann (und das ist nachgewiesen), dann trifft ebenso zu, dass man Glauben entwickeln kann, indem man seinem Unterbewusstsein gezielt suggeriert, dass man glaubt. Früher oder später erliegt das Denken den Einflüssen, die es beherrschen. Haben Sie das begriffen, dann wissen Sie auch, warum es so wichtig für Sie ist, die *positiven Emotionen* als dominierende Kräfte für Ihr Denken zu fördern und negative Emotionen abzuwehren und zu *eliminieren* .

Ein von positiven Emotionen beherrschtes Denken ist eine gute Voraussetzung für den als Glauben bekannten Geisteszustand. Es kann dem Unterbewusstsein gezielt Anweisungen geben, die dieses annimmt und umgehend befolgt.

GLAUBEN IST EIN GEISTESZUSTAND, DER DURCH AUTOSUGGESTION HERGESTELLT WERDEN KANN

Seit jeher erzählen Religionsvertreter den Menschen mit ihren Problemen, sie müssten an dieses oder jenes »glauben« – an das eine oder andere Dogma oder Bekenntnis. Aber sie sagen ihnen nicht, wie das geht. Sie erklären ihnen nicht, dass »Glauben ein Geisteszustand ist, den man durch Autosuggestion herbeiführen kann«.

Wir wollen in einer für jeden verständlichen Sprache alles darstellen, was über das Prinzip bekannt ist, durch das sich Glauben entwickeln lässt, so er noch nicht vorhanden ist.

Glauben Sie an sich selbst und an die unendlichen Möglichkeiten.

Vorab sollten Sie sich Folgendes noch einmal klarmachen:

Der Glaube ist das »ewige Elixier«, das Gedankenimpulsen Leben, Kraft und Energie verleiht!

Lesen Sie den vorstehenden Satz ruhig noch ein zweites, drittes

oder viertes Mal. Am besten, Sie lesen ihn laut vor!

Der Glaube ist die Grundvoraussetzung zum Reichwerden.

Der Glaube ist die Grundlage aller »Wunder« und aller Mysterien, die wissenschaftlich nicht zu erklären sind.

Der Glaube ist das einzig bekannte Mittel gegen Misserfolg.

Der Glaube ist das Element, der »chemische Stoff«, der in Verbindung mit dem Gebet eine direkte Kommunikation mit der grenzenlosen Intelligenz ermöglicht.

Der Glaube ist das Medium, das die herkömmliche Vibration der Gedanken, erzeugt vom begrenzten Verstand seines Menschen, in ihre spirituelle Entsprechung verwandelt .

Der Glaube ist die einzige Vermittlungsstelle, über die der Mensch die kosmische Kraft der grenzenlosen Intelligenz für sich verwenden und daraus Kapital schlagen kann.

Und jede der vorstehenden Aussagen lässt sich belegen!

Der Nachweis ist einfach und leicht zu führen. Er liegt im Prinzip der Autosuggestion begründet. Konzentrieren wir uns daher auf dieses Thema und finden wir heraus, was es damit auf sich hat.

Bekanntlich glaubt man irgendwann alles, was man sich nur oft genug vorsagt, *ob es stimmt oder nicht* . Wiederholt ein Mensch immer wieder dieselbe Lüge, wird er sie früher oder später für wahr halten. Er wird glauben, dass sie wahr ist. Was für ein Mensch jemand ist, richtet sich danach, von welchen Gedanken er sein Denken beherrschen lässt.

Gedanken, die sich ein Mensch vorsätzlich in den Kopf setzt und gezielt fördert, Gedanken, die er mit einer oder mehreren Emotionen vermischt – das sind die motivierenden Kräfte, die jede seiner Bewegungen und Handlungen steuern und kontrollieren!

Nun folgt eine ausgesprochen bedeutsame Wahrheit:

Gedanken, die sich mit Gefühlen mischen, erzeugen eine »magnetische« Kraft, die aus den Vibrationen des Äthers ähnliche oder verwandte Gedanken anzieht. Ein so durch Emotionen »magnetisierter« Gedanke ist mit einem Samenkorn vergleichbar, das keimt, wenn es in fruchtbaren Boden gesät wird, das wächst und sich wieder und wieder vermehrt, bis aus dem ursprünglichen Körnchen unzählige Millionen gleichartiger Samen geworden sind.

Der Äther ist eine gewaltige kosmische Masse aus ewigen Vibrationskräften. Er besteht aus destruktiven und konstruktiven Vibrationen und überträgt ständig alle möglichen Schwingungen –

solche der Angst, der Armut, der Krankheit und des Misserfolgs ebenso wie solche des Wohlstands, der Gesundheit, des Erfolgs und des Glücks. Sie werden ebenso übertragen wie Musikstücke oder menschliche Stimmen durch das Radio – jeweils mit ihrer individuellen Ausprägung und ihren Identifikationsmerkmalen .

Aus dem großen Reservoir des Äthers zieht das menschliche Denken ständig solche Vibrationen auf sich, die mit denen harmonieren, die den menschlichen Geist beherrschen. Jeder Gedanke, jede Idee, jeder Plan beziehungsweise jedes Ziel – was man im Kopf hat – zieht aus den Vibrationen des Äthers jede Menge verwandte Inhalte an, die sich zu den ursprünglichen hinzugesellen und diese verstärken, bis sie zur motivierenden Triebkraft des Menschen werden, in dessen Kopf sie sitzen.

Doch zurück zum Ausgangspunkt: Wie lässt sich die erste Keimzelle für eine Idee, einen Plan oder ein Ziel im Kopf verankern? Das ist leicht erklärt. Eine Idee, ein Plan oder Ziel kann *durch wiederholtes Denken* im Kopf festgesetzt werden. Deshalb sollen Sie ja Ihr wichtigstes oder erklärtes Hauptziel auch aufschreiben, sich einprägen und jeden Tag laut wiederholen, bis die Vibrationen des Schalls in Ihr Unterbewusstsein vordringen. Es sind die Vibrationen der Gedanken, die wir im Alltag durch Reize auffangen und erfassen, die uns zu den Menschen machen, die wir sind. Wehren Sie sich ganz bewusst gegen alle negativen äußeren Einflüsse und gestalten Sie Ihr Leben nach Ihren Vorstellungen. Ziehen Sie Bilanz. Ermitteln Sie Ihre mentalen Aktiv- und Passivposten, und Sie werden feststellen, dass Ihre größte Schwäche in mangelndem Selbstvertrauen besteht. Doch dieses Handicap lässt sich mithilfe des Prinzips der Autosuggestion beheben und Ängstlichkeit in Mut ummünzen. Anwenden können Sie dieses Prinzip ganz einfach, indem Sie positive geistige Impulse schriftlich festhalten, auswendig lernen und wiederholen, bis sie zum Standardwerkzeug der unterbewussten Kapazitäten Ihres Geistes werden.

DIE FORMEL FÜR SELBSTVERTRAUEN

Erstens: Ich weiß, dass ich mein erklärtes Lebensziel erreichen kann. Deshalb *verlange* ich von mir, beständig und unablässig darauf hinzuarbeiten, und das gelobe ich mir hier und heute .

Zweitens: Mir ist bewusst, dass sich meine vorherrschenden Gedanken irgendwann verselbstständigen. Nach und nach setzen sie sich in physische Realität um, und deshalb konzentriere ich mich jeden Tag 30 Minuten lang darauf, mir den Menschen vorzustellen, der ich sein möchte, und so vor meinem inneren Auge ein klares mentales Bild von diesem Menschen zu entwerfen.

Drittens: Ich weiß, dass jedes dringende Anliegen, das ich beständig im Kopf habe, durch das Prinzip der Autosuggestion irgendwann Ausdruck findet durch praktische Möglichkeiten, mein Ziel zu erreichen. Deshalb widme ich täglich zehn Minuten der Aufgabe, an meinem *Selbstvertrauen* zu arbeiten.

Viertens: Ich habe eine klar formulierte Beschreibung meines erklärten Hauptlebensziels schriftlich niedergelegt und werde nicht aufgeben, bis ich so viel Selbstvertrauen entwickelt habe, dass ich dieses Ziel erreichen kann.

Fünftens: Mir ist vollkommen klar, dass Wohlstand und Ansehen nur Bestand haben können, wenn sie mir auch ehrlich und rechtmäßig zustehen. Deshalb unternehme ich nichts, was nicht allen Beteiligten Vorteile bringt. Das wird mir gelingen, indem ich die Kräfte mobilisiere, die ich einsetzen möchte, und mir den Beistand anderer sichere. Durch meine eigene Hilfsbereitschaft werde ich andere dazu veranlassen, auch mich zu unterstützen. Ich werde mich von Hass, Neid, Eifersucht, Selbstsucht und Zynismus befreien und allen Menschen mit Liebe begegnen, denn ich weiß, dass mir eine negative Einstellung zu anderen nur selbst schadet. Ich werde andere dazu bringen, an mich zu glauben, weil ich an sie glaube – und an mich.

Diese Formel werde ich unterzeichnen, auswendig lernen und mir jeden Tag einmal laut vorsagen – in dem festen Glauben, dass sie nach und nach mein Denken und Handeln beeinflusst, sodass ich ein selbstbestimmter, erfolgreicher Mensch werden kann.

Dieser Formel liegt ein bisher unerklärtes Naturgesetz zugrunde, das die Wissenschaft seit jeher verblüfft. Die Psychologen bezeichnen das als »Autosuggestion«. Dabei lassen sie es bewenden .

Wie man es nennt, ist unerheblich. Wichtig ist allein, dass es funktioniert – zum Ruhm und Erfolg der Menschheit –, wenn es konstruktiv angewendet wird. Wird es dagegen destruktiv eingesetzt, ist es gleichermaßen zerstörerisch. In dieser Aussage liegt eine profunde Wahrheit, nämlich: Wird jemand im Leben

enttäuscht und endet in Armut, Elend und Not, dann, weil er das Prinzip der Autosuggestion falsch angewendet hat. Die Ursache liegt in der Tatsache begründet, dass alle Gedankenimpulse die Tendenz haben, sich in ihr physisches Gegenstück zu verkehren.

Das Unterbewusstsein (das chemische Labor, in dem alle gedanklichen Impulse zusammengefasst und auf ihre Umsetzung in physische Realität vorbereitet werden) unterscheidet nicht zwischen konstruktiven und destruktiven Impulsen. Es arbeitet mit dem Material, das wir ihm über unsere gedanklichen Impulse zuführen. Das Unterbewusstsein verwirklicht einen von Angst gesteuerten Gedanken ebenso bereitwillig wie einen von Mut oder Glauben getragenen.

Die Medizingeschichte ist reich an Fallbeispielen für »suggestiven Suizid«. Ein Mensch kann seinem Leben durch negative Suggestion genauso effektiv ein Ende setzen wie mit jedem anderen Mittel. In einer Stadt im Mittleren Westen der Vereinigten Staaten »lieh« sich ein Bankangestellter namens Joseph Grant ohne Zustimmung der Geschäftsleitung eine große Summe von seiner Bank. Das Geld verspielte er.

Eines Nachmittags kam der Revisor und begann, die Bücher zu prüfen. Grant verließ die Bank, nahm sich ein Zimmer in einem Hotel am Ort, und als man ihn drei Tage später fand, lag er lamentierend und stöhnend auf dem Bett und sagte immer wieder: »Mein Gott, das bringt mich um! Ich kann die Schande nicht ertragen.« Kurze Zeit später war er tot. Die Ärzte bezeichneten das als einen Fall von »mentalem Selbstmord«.

Das ist wie beim elektrischen Strom, der die Räder der Industrie antreibt und nützliche Dienste leistet, wenn er konstruktiv eingesetzt wird, aber bei falscher Anwendung Leben auslöschen kann. Auf dieselbe Weise führt Sie das Prinzip der Autosuggestion zu Seelenfrieden und Wohlstand oder hinab ins Tal des Elends, des Scheiterns und des Todes – je nachdem, wie gut sie es verstehen und anwenden.

Erfüllen Sie Ihren Geist mit Angst, Zweifeln und Unglauben an Ihre Fähigkeit, sich mit der grenzenlosen Intelligenz zu vernetzen und ihre Kräfte zu nutzen, dann zieht das Gesetz der Autosuggestion diesen Geist des Unglaubens als Muster heran, nach dem sich Ihr Unterbewusstsein bei der Umsetzung von Gedanken in physische Realität richtet.

Diese Aussage ist so wahr, wie zwei und zwei vier ist!

Wie der Wind ein Schiff nach Osten und ein anderes nach Westen treiben kann, hebt Sie die Kraft der Autosuggestion empor oder zieht Sie nach unten – je nachdem, welchen Kurs Ihre Gedanken nehmen. Das Prinzip der Autosuggestion, durch das jeder Mensch Dinge erreichen kann, die die Vorstellungskraft übersteigen, wird in folgendem Vers treffend beschrieben:

»If you *think* you are beaten, you are,
If you *think* you dare not, you don't
If you like to win, but you *think* you can't
It is almost certain you won't.

If you *think* you'll lose, you're lost
For out of the world we find,
Success begins with a fellow's will –
It's all in the *state of mind* .

If you *think* you are outclassed, you are,
You've got to *think* high to rise,
You've got to be *sure of yourself* before
You can ever win a prize .

Life's battles don't always go
To the stronger or faster man,
But soon or late the man who wins
Is the man *who thinks he can* !« [14]

Achten Sie auf die hervorgehobenen Wörter, dann begreifen Sie den tieferen Sinn des Gedichts.

In Ihnen (vielleicht in Ihren Gehirnzellen) *schlummert* die Saat des Erfolgs, die Sie, wenn sie aufgeht und Früchte trägt, weiter bringt, als Sie sich je hätten träumen lassen. Wie ein Virtuose den Saiten einer Violine herrliche Musik entlocken kann, so können Sie das schlafende Genie in Ihrem Gehirn erwecken und sich davon an jedes Ziel bringen lassen, das Sie erreichen möchten.

Abraham Lincoln war mit weit über 40 Jahren mit allem, was er angefangen hatte, mehr oder minder auf ganzer Linie gescheitert. Er war Nichts und Niemand, bis er eine wichtige Erfahrung machte, die das schlafende Genie in seinem Inneren weckte und der Welt eine ihrer wichtigsten Leitfiguren bescherte. Diese »Erfahrung« ging

mit den Emotionen der Trauer und der Liebe einher. Ausgelöst hat sie Anne Rutledge – die einzige Frau, die Lincoln je wirklich liebte .

Die Emotion der Liebe ist bekanntlich nah mit dem Geisteszustand verwandt, den wir als Glauben kennen, denn die Liebe kommt der Umsetzung der eigenen Gedankenimpulse in ihre spirituelle Entsprechung am nächsten. Im Zuge meiner Recherchen stellte ich bei der Analyse des Lebenswerks und der Leistung Hunderter herausragender Männer fest, dass *fast jeder von ihnen* von der Liebe einer Frau beeinflusst wurde. Liebt ein Mensch, so entstehen in seinem Herzen und in seinem Gehirn günstige Voraussetzungen für magnetische Anziehungskraft, die einen Zustrom an höheren und feineren Vibrationen aus dem Äther auslöst.

Sie brauchen einen Beweis für die Macht des Glaubens? Dann schauen Sie sich doch einmal die Leistungen der Menschen an, die sie eingesetzt haben. Ganz oben auf der Liste steht Jesus Christus. Das Christentum ist der einflussreichste Einzelfaktor auf das Denken der Menschen. Die Grundlage des Christentums ist der Glaube – ganz gleich wie viele Menschen die Bedeutung dieser großen Macht pervertiert oder falsch ausgelegt haben und ganz gleich wie viele Dogmen und Bekenntnisse in ihrem Namen aufgestellt wurden, die nicht ihren Grundsätzen entsprechen.

Im Grunde waren die Lehren und Leistungen von Jesus Christus, mögen sie auch als »Wunder« interpretiert worden sein, nicht mehr und nicht weniger als Glaube. Wenn es »Wunder« gibt, dann nur durch den Geisteszustand des Glaubens! Manche Religionslehrer und viele, die sich Christen nennen, wissen weder, was es heißt zu glauben, noch tun sie es.

Ein weiteres Beispiel für die Macht des Glaubens liefert ein weltweit bekannter Mann: der Inder Mahatma Gandhi. Er demonstriert der Welt wie kein anderer, was der Glaube bewirken kann. Gandhi verfügt über größeres Machtpotenzial als jeder seiner Zeitgenossen – und das ganz ohne die orthodoxen Machtwerkzeuge wie Geld, Schlachtschiffe, Soldaten und Waffen. Gandhi hat kein Geld, kein Zuhause, nicht einmal Kleidung zum Wechseln. Dennoch besitzt er *Macht* . Wie kommt er dazu ?

Er bezog sie aus seinem Verständnis vom Grundsatz des Glaubens und aus seiner Fähigkeit, diesen Glauben auf 200 Millionen Menschen zu übertragen.

Durch den Einfluss des Glaubens gelang Gandhi, was der stärksten Militärmacht auf Erden versagt blieb und mit Soldaten und Waffen nie zu erreichen ist: Er schaffte es, 200 Millionen Menschen dazu zu bringen, sich zusammenzutun und in einem Geist zu handeln.

Welche andere Kraft auf der Welt außer dem Glauben hätte das zuwege bringen können?

Eher früher als später werden auch Arbeitnehmer und Arbeitgeber die Möglichkeiten des Glaubens erkennen. Die Welt hatte während der letzten Wirtschaftskrise hinlänglich Gelegenheit, mit eigenen Augen zu beobachten, was mangelnder Glaube in der Wirtschaft anrichten kann.

Bestimmt hat die Zivilisation eine ausreichende Zahl intelligenter Menschen hervorgebracht, die aus dieser wichtigen Lektion, die uns die Wirtschaftskrise erteilt hat, Kapital schlagen können. Während der Depression wurde der Welt in aller Deutlichkeit vor Augen geführt, dass um sich greifende Angst die Industrie- und Wirtschaftsmaschinerie zum Erliegen bringt. Aus dieser Erfahrung werden Führungspersönlichkeiten in Wirtschaft und Industrie hervorgehen, die von dem Beispiel profitieren, das Gandhi der Welt gegeben hat, und sie werden im Geschäftsleben dieselbe Taktik anwenden, die er einsetzte, um sich die größte Gefolgschaft in der Weltgeschichte zu sichern. Diese Führungskräfte werden sich aus den Rängen unbekannter Menschen rekrutieren, die jetzt in den Stahlwerken, Kohlegruben, Autofabriken und kleinen und großen Städten Amerikas arbeiten.

Die Wirtschaft ist reif für Reformen, so viel steht fest! Die Methoden der Vergangenheit, die auf der wirtschaftlichen Kombination von Gewalt und Angst basieren, werden von den besseren Grundsätzen des Glaubens und der Kooperation abgelöst. Arbeiter werden mehr erhalten als ihren Tageslohn. Sie werden ebenso Dividenden aus dem Unternehmen erhalten wie seine Aktionäre. Zunächst müssen sie aber ihren Arbeitgebern auch mehr geben und aufhören mit dem Zank und der Feilscherei auf Kosten der Allgemeinheit. *Sie müssen sich das Anrecht auf Dividenden verdienen!*

Vor allem aber werden sie von Führungskräften geleitet werden, die die von Mahatma Gandhi verfolgten Grundsätze kennen und befolgen. Nur so kann sich die Unternehmensführung den Geist absoluter Kooperation sichern, der Macht in ihrer höchsten und

stabilsten Form darstellt.

Das verblüffende Maschinenzeitalter, in dem wir leben und das wir gerade hinter uns lassen, hat den Menschen die Seele geraubt. Manager haben Menschen behandelt wie Rädchen einer Maschine. Dazu wurden sie von Arbeitnehmern gezwungen, die auf Kosten aller Beteiligten darum feilschten, zu *nehmen* statt zu *geben* . Das Schlagwort der Zukunft wird Glück und Zufriedenheit sein, und wenn dieser Geisteszustand erreicht ist, wird das automatisch für eine effektivere Produktion sorgen als zuvor – als Menschen ihren Glauben und ihre persönlichen Interessen nicht in ihre Arbeit einfließen lassen konnten.

Für das Tagesgeschäft in Wirtschaft und Industrie sind Glauben und Kooperation notwendig. Deshalb ist es ebenso interessant wie lohnenswert, ein Ereignis näher zu betrachten, das ausgezeichnet illustriert, wie Industrielle und Geschäftsleute große Vermögen aufgebaut haben, indem sie erst *gegeben* haben, bevor sie zu *nehmen* versuchten.

Das zur Veranschaulichung dieses Aspekts ausgewählte Ereignis trat im Jahr 1900 ein, als die United States Steel Corporation gegründet wurde. Behalten Sie diese grundlegenden Fakten beim Lesen im Hinterkopf, dann werden Sie verstehen, wie aus Ideen große Vermögen wurden.

Die riesige United States Steel Corporation existierte zunächst nur im Kopf von Charles M. Schwab – in Form einer Idee, die seiner Vorstellungskraft entsprang! Als Zweites fügte er dieser Idee den nötigen Glauben bei. Als Drittes formulierte er einen Plan zu ihrer physischen und finanziellen Verwirklichung. Als Viertes setzte er diesen Plan mit seiner berühmten Rede im University Club in die Tat um. Als Fünftes realisierte und verfolgte er seinen Plan beharrlich und auf der Grundlage eines unumstößlichen Entschlusses, bis er vollständig umgesetzt war. Als Sechstes schuf er durch ein dringendes Anliegen die Voraussetzungen für den Erfolg.

Gehören Sie zu den Menschen, die sich schon oft gefragt haben, wie man ein großes Vermögen aufbaut, dann wird Ihnen diese Geschichte von der Gründung der United States Steel Corporation die Augen öffnen. Bezweifeln Sie, dass man sich reich denken kann, sollte diese Geschichte alle Zweifel ausräumen, dann daraus lässt sich klar die Anwendung eines Großteils der dreizehn in diesem Buch beschriebenen Grundsätze herauslesen.

Die erstaunliche Macht einer Idee wurde von John Lowell im *New York World-Telegram* sehr mitreißend geschildert und hier mit freundlicher Genehmigung nachgedruckt.

NETTE TISCHREDE FÜR EINE MILLIARDE DOLLAR

Als sich am Abend des 12. Dezembers 1900 rund 80 Angehörige des amerikanischen Finanzadels im Bankettsaal des University Clubs an der Fifth Avenue einfanden, um einen jungen Mann aus dem Westen zu würdigen, war nur einem halben Dutzend Gästen klar, dass sie einer der bedeutsamsten Episoden der amerikanischen Industriegeschichte beiwohnten.

Aus Dankbarkeit für die großzügige Gastfreundschaft, die ihnen Charles M. Schwab bei einem jüngsten Besuch in Pittsburgh hatte angedeihen lassen, hatten J. Edward Simmons und Charles Stewart Smith das Essen ausgerichtet, um den 38-jährigen Stahlmann in die Finanzwelt der Ostküste einzuführen. Dass er die Anwesenden dermaßen für sich einnehmen würde, hatten sie allerdings nicht erwartet. Sie hatten ihn sogar gewarnt, dass die gute New Yorker Gesellschaft wenig Sinn für Redekunst hätte. Wenn er die Stillmans, Harrimans und Vanderbilts nicht langweilen wollte, sollte er sich lieber auf 15 bis 20 Minuten höfliches Geplänkel beschränken und es dabei bewenden lassen.

Auch John Pierpont Morgan, der, wie es seiner imperialen Würde entsprach, zur Rechten Schwabs saß, wollte die Tafel eigentlich nur kurz mit seiner Anwesenheit beehren. Und soweit es Presse und Öffentlichkeit betraf, war die ganze Angelegenheit so unbedeutend, dass sie am nächsten Tag gar keine Erwähnung fand.

Die beiden Gastgeber und ihre distinguierten Gäste aßen sich also durch die üblichen sieben oder acht Gänge. Es wurde wenig gesprochen, und wenn, dann sehr reserviert. Nur wenige der Bankiers und Börsenmakler waren Schwab, der an den Ufern des Monongahela Karriere gemacht hatte, zuvor schon einmal begegnet, und keiner kannte ihn näher. Doch noch bevor der Abend vorüber war, sollte er sie – und mit ihnen Geldgroßmeister Morgan – im Sturm erobern, und ein Milliardenbaby – die United States Steel Corporation – konnte in die Welt gesetzt werden.

Aus historischer Sicht mag es unglücklich sein, dass Charlie Schwabs damalige Tischrede nicht aufgezeichnet wurde. In Teilen wiederholte er sie später bei einem ähnlichen Treffen mit Chicagoer Bankiers. Noch

später, als die Behörden gerichtlich auf die Auflösung des Steel Trust drangen, lieferte er im Zeugenstand seine persönliche Version der Auslassungen, die Morgan in hektische Finanzaktivitäten verfallen ließen.

Vermutlich war die Rede eher »bodenständig«, sprachlich nicht immer korrekt (denn mit grammatischen Feinheiten hielt sich Schwab nie auf), durchsetzt mit Epigrammen und an der einen oder anderen Stelle mit Mutterwitz gewürzt. Auf jeden Fall übte sie eine galvanisierende Kraft und Wirkung auf die schätzungsweise fünf Milliarden Dollar Kapital aus, die die Gäste repräsentierten. Als sie zu Ende war und die Anwesenden noch unter ihrem Bann standen, hatte Schwab schon eineinhalb Stunden gesprochen. Dennoch führte ihn Morgan zu einer Fensternische, wo sich die beiden noch eine Stunde länger unterhielten und die Beine von der hohen, unbequemen Sitzbank baumeln ließen.

Schwab hatte alle Register seiner charismatischen Persönlichkeit gezogen. Doch noch wesentlicher und wirkungsvoller war das ausgefeilte, klar umrissene Programm, das er darlegte, um der Stahlbranche eine große Zukunft zu sichern. Viele hatten bereits versucht, Morgan für eine Konsolidierung der Stahlindustrie nach dem Muster der Keks-, Draht-, Zucker-, Gummi-, Whisky-, Öl- oder Kaugummibranche zu interessieren. Der Spekulant John W. Gates hatte darauf gedrängt, doch Morgan vertraute ihm nicht. Auch die Moore-Brüder Bill und Jimmy, Börsenmakler aus Chicago, die schon einen Streichholzkonzern und ein Cracker-Unternehmen auf die Beine gestellt hatten, hatten sich erfolglos dafür starkgemacht. Der salbungsvolle Provinzanwalt Elbert H. Gary trieb die Idee ebenfalls voran, machte jedoch zu wenig Eindruck. Erst Schwab konnte Morgan überzeugend vor Augen führen, was aus dem gewagtesten Unterfangen der Finanzgeschichte konkret werden konnte, das zuvor nur als Fiebertraum Größenwahnsinniger auf der Suche nach dem schnellen Geld erachtet worden war.

Der finanzielle Magnetismus, der eine Generation zuvor eingesetzt und Tausende kleiner, teils unwirtschaftlich geführter Unternehmen zum Zusammenschluss zu großen Konzernen veranlasst hatte, die jede Konkurrenz aus dem Feld schlagen konnten, hatte durch den jovialen Wirtschaftspiraten John W. Gates Eingang in die Stahlwelt gefunden. Gates hatte eine Reihe kleiner Unternehmen bereits zur American Steel and Wire Company zusammengeschlossen. Zusammen mit Morgan hatte er die Federal Steel Company geschaffen. Zwei weitere Morgan-Konzerne waren National Tube und American Bridge. Die Gebrüder Moore waren aus dem Streichholz- und Keksgeschäft ausgestiegen, um die »American«-

Gruppe – Tin Plate, Steel Hoop, Sheet Steel – und die National Steel Company zu gründen. Doch neben Andrew Carnegies gigantischem vertikalem Trust, der von 53 Eigentümern und Partnern betrieben wurde, waren die anderen Zusammenschlüsse unbedeutend. Sie konnten sich noch so eifrig konsolidieren – auch gemeinsam konnten sie der Carnegie-Organisation nicht das Wasser reichen. Und Morgan wusste das.

Der exzentrische alte Schotte Carnegie wusste es ebenfalls. Aus der luftigen Höhe von Skibo Castle hatte er, zunächst amüsiert und später zunehmend verärgert, die Versuche Morgans kleinerer Unternehmen verfolgt, ihm Marktanteile abzujagen. Als die Vorstöße immer dreister wurden, schlug Carnegies Stimmung um und er sann auf Vergeltung. Er beschloss, jedem Stahlwerk seiner Rivalen ein eigenes entgegenzusetzen. Bis dahin hatte er sich nicht für Draht, Rohre, Bänder oder Blech interessiert. Ihm hatte es gereicht, die Hersteller solcher Produkte mit Rohstahl zu beliefern, den diese nach Gusto verarbeiten konnten. Mit Schwab als fähigem Stellvertreter an seiner Seite wollte er seine Gegenspieler nun endgültig aus dem Feld schlagen.

In der Rede von Charles M. Schwab erkannte Morgan also die Lösung für sein Konsolidierungsproblem. Ein Stahltrust ohne Carnegie, den größten von allen, wäre keiner – wie ein Kirschkuchen ohne die Kirschen, formulierte es ein Berichterstatter.

Schwabs Rede am Abend des 12. Dezembers 1900 war zwar noch keine feste Zusage, doch ging daraus hervor, dass das riesige Carnegie-Unternehmen unter Morgans Dach gebracht werden konnte. Schwab sprach von der globalen Zukunft des Stahlgeschäfts, von einer Neuausrichtung zur Effizienzsteigerung, von Spezialisierung, von der Stilllegung unrentabler Fabriken und von der Konzentration auf gewinnbringende Anlagen, von möglichen Einsparungen im Eisenerztransport, von Sparpotenzial bei den Gemein- und Verwaltungskosten und von der Eroberung ausländischer Märkte.

Mehr noch, er wies die Freibeuter der Branche auf die Fehler hin, die ihre übliche Praxis barg. Ihr Ziel, so Schwab, sei offensichtlich gewesen, Monopole zu bilden, die Preise zu erhöhen und sich selbst hohe Dividenden zuzuschanzen. Dieses System verurteilte Schwab aufs Schärfste. Eine solche Strategie sei deshalb so kurzsichtig, erklärte er seinen Zuhörern, weil sie den Markt zu einer Zeit begrenze, in der alle Zeichen auf Expansion standen. Würde Stahl billiger, so Schwab, entstünde ein immer größerer Markt. Es würden mehr Einsatzmöglichkeiten für das Material entwickelt und man könne sich einen erheblichen Anteil am Welthandel sichern. Ohne es zu wissen, war

Schwab zum Apostel der modernen Massenproduktion geworden.

Nach dem Bankett im University Club ging Morgan nach Hause und dachte über Schwabs optimistische Vorhersagen nach. Schwab fuhr nach Pittsburgh zurück, um das Stahlgeschäft für »Wee Andra Carnegie« [15] *zu leiten. Gary und die übrigen Gäste kehrten an ihre Börsenticker zurück und gingen in Erwartung des nächsten Vorstoßes ihren Geschäften nach.*

Der ließ nicht lange auf sich warten. Morgan brauchte etwa eine Woche, um die Argumente zu verdauen, die ihm Schwab aufgetischt hatte. Als er sicher war, dass sie ihm kein finanzielles Sodbrennen verursachen würden, zitierte er Schwab zu sich – doch der junge Mann wollte nicht. Er wandte ein, es könne Carnegie missfallen, dass sein Unternehmensleiter, dem er vertraute, mit der grauen Eminenz der Wall Street anbandelte – einem Ort, den Carnegie tunlichst mied. Da schlug John W. Gates als Mittelsmann vor, wenn sich Schwab im »Bellevue«-Hotel in Philadelphia aufhielt, könne J. P. Morgan dort »zufällig« ebenfalls aufkreuzen. Schwab kam, doch Morgan lag krank zu Hause in New York, was ihm sehr ungelegen kam. Auf die dringende Einladung des Älteren fuhr Schwab schließlich nach New York und fand sich an der Tür zur Bibliothek des Finanziers ein.

Manche Wirtschaftshistoriker vertreten die Auffassung, Andrew Carnegie habe das alles inszeniert – das Essen zu Ehren Schwabs, die berühmte Rede, das Treffen Schwabs mit dem Finanzkönig am Sonntagabend, all das sei von dem raffinierten Schotten eingefädelt worden. Dabei war es genau umgekehrt. Als Schwab aufgefordert wurde, das Geschäft durchzuziehen, wusste er noch gar nicht, ob »der kleine Boss«, wie Carnegie genannt wurde, einen Verkauf überhaupt in Betracht ziehen würde – noch dazu an eine Gruppe, die in seinen Augen alles andere als seriös war. Doch Schwab erschien zu der entscheidenden Konferenz mit sechs von eigener Hand geschriebenen Seiten voller Zahlen, die seiner Ansicht nach den Substanzwert und die potenzielle Ertragskraft jedes einzelnen der Stahlunternehmen darstellten, die er als Fixsterne an dem neuen Stahlfirmament betrachtete.

Vier Männer brüteten die ganze Nacht über diesen Zahlen, allen voran natürlich Morgan, der fest an das gottgegebene Recht des Geldes glaubte. Zur Seite stand ihm sein aristokratischer Partner Robert Bacon, ein Gelehrter und Gentleman. Der Dritte im Bunde war John W. Gates, den Morgan als Spekulanten verachtete und nach Gutdünken instrumentalisierte. Der Vierte war Schwab, der besser als jeder andere wusste, wie man Stahl herstellte und verkaufte. Die Zahlen des Mannes aus Pittsburgh wurden während der gesamten Konferenz nicht ein

einziges Mal infrage gestellt. Wenn er sagte, ein Unternehmen sei so und so viel wert, dann war es so viel wert – und keinen Cent mehr. Er beharrte ferner darauf, dass nur die von ihm benannten Unternehmen in den Zusammenschluss einbezogen werden sollten. Ihm schwebte ein Konglomerat vor, in dem es keine Doppelbesetzungen geben sollte – auch nicht, um Freunden entgegenzukommen, die sich bereichern wollten, indem sie ihre unrentablen Betriebe auf Morgans breiten Schultern abluden. Etliche größere Unternehmen, auf die die Walrösser und Zimmerleute [16] *der Wall Street bereits ihre gierigen Blicke geworfen hatten, ließ er ganz gezielt außen vor.*

Es wurde schon hell, als sich Morgan erhob. Es war nur noch eine Frage offen.

»Glauben Sie, Sie können Andrew Carnegie überreden zu verkaufen?«, wollte er wissen .

»Ich kann es versuchen«, sagte Schwab.

»Wenn Sie das schaffen, bin ich dabei«, sagte Morgan.

So weit, so gut. Doch würde Carnegie mitspielen? Und wenn ja, wie viel würde er verlangen? (Schwab hatte an 320 000 000 US-Dollar gedacht.) Und welche Zahlungsform würde er akzeptieren? Stammoder Vorzugsaktien? Anleihen? Bargeld? Niemand konnte so viel in bar aufbringen.

Im Januar trafen sich die beiden Männer bei knackiger Kälte auf dem Golfplatz St. Andrews in Westchester. Carnegie trug mehrere Pullover übereinander, um sich warm zu halten, Schwab redete wie üblich ohne Punkt und Komma, um ihn bei Laune zu halten. Übers Geschäft wurde aber erst gesprochen, als es sich die beiden unweit im warmen Landhaus der Carnegies gemütlich gemacht hatten. Da malte Schwab mit derselben Überzeugungskraft, mit der er schon die 80 Millionäre im University Club hypnotisiert hatte, in leuchtendsten Farben aus, wie sich der alte Mann komfortabel zur Ruhe setzen und mit seinen vielen Millionen jeden Wunsch erfüllen könnte. Carnegie gab sich geschlagen. Er schrieb eine Zahl auf einen Zettel, schob ihn Schwab zu und sagte: »Also gut, das ist mein Preis.«

Er kam auf rund 400 000 000 US-Dollar, die sich aus den von Schwab angesetzten 320 000 000 US-Dollar als Sockelbetrag und zusätzlichen 80 000 000 für die Wertsteigerung in den vorausgegangenen zwei Jahren zusammensetzte.

Später sollte der Schotte Morgan bei einer Begegnung an Deck eines Transatlantikliners reumütig gestehen: »Ich wünschte, ich hätte 100 000

000 Dollar mehr von Ihnen verlangt.«

»Die hätten Sie dann auch sicher bekommen«, erklärte ihm Morgan süffisant.

Natürlich gab es einen Aufschrei. Ein britischer Korrespondent telegrafierte, die internationale Stahlbranche sei »entsetzt« von diesem gigantischen Konglomerat. Yale-Präsident Hadley erklärte, ohne entsprechende kartellrechtliche Vorgaben müsse sich das Land darauf einstellen, dass »in Washington innerhalb der nächsten 25 Jahre ein Kaiser regiert«. Doch der fähige Aktienmarktjongleur Keene brachte die neuen Aktien so energisch an den Mann, dass der von manchen auf knapp 600 000 000 US-Dollar geschätzte Überhang problemlos untergebracht wurde. Carnegie bekam seine Millionen, das Morgan-Syndikat sah sich mit 62 000 000 US-Dollar für seine »Mühe« honoriert und alle Beteiligten, von Gates bis Gary, sackten ebenfalls ein paar Millionen ein.

Auch Schwab ging nicht leer aus. Er wurde mit 38 Präsident des neuen Konzerns und gab die Zügel bis 1903 nicht mehr aus der Hand.

Die dramatische Geschichte aus dem »Big Business«, die Sie gerade gelesen haben, fand Eingang in dieses Buch, weil sie so anschaulich demonstriert, wie man verwirklichen kann, was man unbedingt erreichen will.

Vermutlich bezweifelt mancher Leser, dass ein einfaches, immaterielles Anliegen in physische Realität verwandelt werden kann. Sicher sagt der eine oder andere: »Von nichts kommt nichts!« Die Geschichte von United States Steel belegt das Gegenteil.

Der Branchenriese entstand im Kopf eines Mannes. Der gleiche Mann dachte sich auch den Plan aus, der der Organisation die nötigen Stahlwerke lieferte, die für ihre Finanzstabilität sorgten. Im Grunde waren es sein Glaube, sein Anliegen, seine Vorstellungskraft und seine Ausdauer, die die Voraussetzungen für United States Steel schufen. Die Stahlfabriken und Maschinen, die der Konzern nach seiner Gründung erwarb, waren nicht so bedeutend, doch genauere Analysen zeigen, dass sich der geschätzte Wert der erworbenen Anlagen schlicht durch ihre Zusammenführung unter einer Leitung um schätzungsweise 600 Millionen Dollar steigerte.

Anders formuliert: Charles M. Schwabs Idee brachte in Verbindung mit dem Glauben, der es ihm ermöglichte, sie J. P. Morgan und den übrigen schmackhaft zu machen, einen Gewinn von rund 600 000 000 US-Dollar. Ganz ordentlich für einen

einzigen Einfall!

Was aus manchen der Männer wurde, die an den Millionengewinnen aus dieser Transaktion beteiligt waren, gehört nicht hierher. Ausschlaggebend ist, dass diese unglaubliche Leistung unbestreitbar beweist, dass die in diesem Buch beschriebene Philosophie zuverlässig funktioniert – denn sie ist Dreh- und Angelpunkt des ganzen Geschäfts. Der praktische Nutzen der Philosophie wird aber auch durch den Umstand belegt, dass die United States Steel Corporation florierte und zu einem der reichsten und mächtigsten Unternehmen Amerikas avancierte, das Tausende von Mitarbeitern beschäftigte, neue Verwendungsmöglichkeiten für Stahl entwickelte und neue Märkte erschloss. Damit ist nachgewiesen, dass Schwabs Idee die 600 000 000 US-Dollar Gewinn auch wert war.

Reichtum beginnt grundsätzlich im Kopf!

Grenzen sind ihm nur durch den Menschen gesetzt, in dessen Kopf dieser Gedanke reift. Der Glaube überwindet Grenzen! Vergessen Sie das nicht, wenn Sie mit dem Leben um den Preis feilschen, den Sie für Ihren Werdegang fordern.

Und denken Sie auch daran, dass der Vater der United States Steel Corporation damals praktisch noch unbekannt war. Er war lediglich Andrew Carnegies »Freitag«, bis er auf diese spektakuläre Idee kam. Danach stieg er rasch in eine Position der Macht, des Ruhms und des Reichtums auf.

Dem Denken sind nur die Grenzen gesetzt,
die wir *anerkennen.*



Armut wie Reichtum entstehen im Kopf.

VIERTES KAPITEL

AUTOSUGGESTION

So beeinflussen Sie Ihr Unterbewusstsein

Der dritte Schritt zum Reichtum

Der Begriff Autosuggestion bezeichnet alle Suggestionen und selbst verabreichten Reize, die über die fünf Sinne in den Geist eindringen. Anders ausgedrückt ist Autosuggestion Selbstbeeinflussung. Sie ist die Vermittlungsstelle zwischen dem Bewusstsein und dem Unterbewusstsein.

Indem wir bestimmten Gedanken (ob negativen oder positiven) *gestatten* , unser Bewusstsein zu beherrschen, erreichen wir über das Prinzip der Autosuggestion gezielt das Unterbewusstsein und beeinflussen es mit diesen Gedanken.

Kein Gedanke, ob negativ oder positiv, kann ohne Autosuggestion ins Unterbewusstsein vordringen – außer solchen, die aus dem Äther gefischt werden. In anderen Worten: Alle Wahrnehmungen werden über die fünf Sinne vom Bewusstsein abgefangen und entweder gezielt an das Unterbewusstsein weitergegeben oder abgewiesen. Das Bewusstsein fungiert quasi als Torwächter für das Unterbewusstsein.

Der Mensch ist von Natur aus so beschaffen, dass er absolute Kontrolle darüber hat, was über die fünf Sinne in sein Unterbewusstsein vordringt. Das bedeutet aber nicht, dass jeder Mensch diese Kontrolle auch immer ausübt. Meistens ist das *nicht* der Fall, was erklärt, warum es so viele Menschen im Leben zu nichts bringen .

Wir können das Unterbewusstsein mit einem fruchtbaren Fleckchen Erde im Garten vergleichen. Wenn Sie dort nichts Brauchbares aussäen, wird das Unkraut wuchern. Autosuggestion ist die Schaltstelle, über die ein Mensch gezielt sein Unterbewusstsein mit kreativen Gedanken versorgen oder nachlässigerweise destruktiven Gedanken Zugang zu diesem üppigen geistigen Garten

gewähren kann.

Im sechsten Schritt aus dem Kapitel zum Thema Anliegen (Kapitel 2) heißt es, Sie sollen sich die Niederschrift Ihres Anliegens, reich zu werden, zweimal täglich laut vorlesen und sich plastisch vorstellen, dass Sie bereits reich sind. Indem Sie diese Anweisungen befolgen, übermitteln Sie Ihrem Unterbewusstsein direkt Ihr dringendes Anliegen – und zwar im Zustand des absoluten Glaubens. Mit jeder Wiederholung dieses Ablaufs schaffen Sie gezielt Gedankenmuster, die Ihren Bemühungen, Ihr Anliegen in sein monetäres Gegenstück umzusetzen, förderlich sind.

Lesen Sie sich die im zweiten Kapitel beschriebenen sechs Schritte noch einmal gründlich durch, bevor Sie fortfahren. Lesen Sie dann (wenn Sie dazu kommen) sehr aufmerksam die vier Anweisungen für die Organisation Ihrer »Master Mind«-Gruppe, die im Kapitel zur systematischen Planung beschrieben ist. Wenn Sie diese beiden Anleitungen mit den Anweisungen zur Autosuggestion vergleichen, erkennen Sie gleich, dass sie die Anwendung der Autosuggestionsprinzipien beinhalten.

Bedenken Sie daher beim lauten Vorlesen Ihres dringenden Anliegens (durch das Sie ein »Geldbewusstsein« entwickeln sollen), dass es nichts nützt, die Wörter nur abzulesen. Sie müssen Sie mit Emotionen aufladen. Sie können die berühmte Formel von Émile Coué »Es geht mir jeden Tag in jeder Hinsicht immer besser und besser« noch so oft wiederholen – ohne Emotionen und Glauben sind das nur Worthülsen und bringen Ihnen nicht die gewünschten Ergebnisse. Ihr Unterbewusstsein erkennt und richtet sich ausschließlich nach solchen Gedanken, die emotional aufgeladen sind .

Diese Feststellung ist so bedeutsam, dass sie quasi in jedem Kapitel wiederholt werden sollte. Wenn die Anwendung der Grundsätze der Autosuggestion nicht die gewünschte Wirkung zeigt, dann liegt das gewöhnlich daran, dass die Menschen diesen Punkt nicht verstanden haben.

Neutrale, emotionslose Wörter beeinflussen das Unterbewusstsein nicht. Nachweisbare Ergebnisse erhalten Sie erst dann, wenn Sie lernen, Ihr Unterbewusstsein mit Gedanken oder gesprochenen Worten zu erreichen, die durch den Glauben die nötige emotionale Komponente aufweisen.

Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn Sie Ihre Emotionen nicht

auf Anhieb kontrollieren und steuern können. Sie wissen ja, alles hat seinen Preis – auch die Fähigkeit, Ihr Unterbewusstsein zu erreichen und zu beeinflussen. *Und diesen Preis müssen Sie bezahlen* . Dabei können Sie nicht schummeln, selbst wenn Sie gern wollten. Der Preis der Fähigkeit, Ihr Unterbewusstsein zu beeinflussen, besteht darin, die hier beschriebenen Grundsätze auf Dauer konsequent anzuwenden. Sie und nur Sie allein müssen entscheiden, ob das angestrebte Ergebnis (»Geldbewusstsein«) den Preis wert ist, den Sie in Form Ihrer Bemühungen dafür zahlen müssen.

Mit Wissen und »Klugheit« allein gelingt es nur sehr wenigen, richtig reich zu werden – und auch nur in Fällen, in denen das Wahrscheinlichkeitsgesetz Geldströme aus den betreffenden Quellen begünstigt. Doch darauf stützt sich die hier beschriebene Methode, zu Geld zu kommen, nicht. Und sie bevorzugt auch niemanden. Sie funktioniert für den einen so gut wie für den anderen. Klappt es nicht, liegt das am Menschen, *nicht an der Methode* . Ist Ihr erster Versuch gescheitert, probieren Sie es noch einmal, immer wieder – so lange, bis Sie Erfolg haben.

Wie wirkungsvoll Sie das Prinzip der Autosuggestion einsetzen können, hängt in hohem Maße davon ab, ob es Ihnen gelingt, sich ganz auf ein bestimmtes Anliegen zu konzentrieren, bis es zur glühenden Obsession wird .

Wenn Sie sich nach den Anweisungen zu den im zweiten Kapitel beschriebenen sechs Schritten richten wollen, müssen Sie sich das Prinzip der Konzentration zunutze machen.

Hier ein paar Anregungen zur effektiven Nutzung der Konzentration. Wenn Sie mit dem ersten der sechs Schritte beginnen, der Sie anweist, im Kopf den genauen Betrag festzulegen, den Sie gern besitzen wollen, müssen Sie Ihre Gedanken mit geschlossenen Augen durch vollkommene Konzentration oder Fixierung Ihrer Aufmerksamkeit auf diesen Geldbetrag ausrichten, bis Sie dieses Geld richtiggehend physisch wahrnehmen können. Wiederholen Sie das mindestens einmal täglich. Befolgen Sie bei diesen Übungen die im Kapitel über den Glauben enthaltenen Anweisungen, und Sie werden tatsächlich vor Ihrem inneren Auge sehen, dass Sie so viel Geld besitzen!

Ausschlaggebend ist dabei, dass das Unterbewusstsein Befehle entgegennimmt, die im festen Glauben gegeben wurden, und diese befolgt. Sie müssen allerdings *immer wieder* wiederholt werden, bis sie das Unterbewusstsein richtig auslegen kann. Überlegen Sie sich

mit Blick auf das eben Gesagte, wie Sie Ihrem Unterbewusstsein einen vollkommen legitimen »Streich« spielen können, indem Sie es, *weil Sie selbst daran glauben* , davon überzeugen, dass Sie das vorgestellte Geld haben müssen – dass dieses Geld nur darauf wartet, von Ihnen beansprucht zu werden, und dass Ihnen Ihr Unterbewusstsein durchführbare Pläne dazu liefern muss, wie Sie sich »Ihr« Geld beschaffen können.

Überlassen Sie den im vorletzten Absatz angesprochenen Gedanken Ihrer Fantasie, und warten Sie ab, was diese tun kann oder wird, um realisierbare Pläne zur Beschaffung des Geldes durch Verwirklichung Ihres Anliegens zu entwickeln.

Warten Sie nicht, bis Sie schon einen konkreten Plan für den Eintausch von Dienstleistungen oder Waren gegen das Geld haben, das Sie vor Ihrem inneren Auge sehen, sondern stellen Sie sich einfach vor, dieses Geld zu besitzen, während Sie fordern und erwarten, dass Ihr Unterbewusstsein Ihnen den Plan oder die Pläne präsentiert, den oder die Sie brauchen. Halten Sie Ausschau nach solchen Plänen, und wenn sie sich zeigen, setzen Sie sie sofort um. Das geschieht vermutlich, indem sie Ihnen durch den sechsten Sinn durch den Kopf »schießen« wie eine »Eingebung«. So eine Eingebung ist als direktes »Telegramm« beziehungsweise als Botschaft der grenzenlosen Intelligenz zu betrachten. Gehen Sie achtsam damit um, und richten Sie sich danach, sobald Sie sie erhalten. Tun Sie das nicht, sind Sie zum Scheitern verurteilt.

Im vierten der sechs Schritte zum Anliegen wurden Sie aufgefordert, einen konkreten Plan zur Ausführung Ihres Anliegens zu entwickeln und sofort mit seiner Umsetzung zu beginnen. Diese Anweisung sollten Sie befolgen, wie im vorstehenden Absatz beschrieben. Verlassen Sie sich nicht auf Ihre »Vernunft«, wenn Sie an Ihrem Plan arbeiten, durch die Verwirklichung eines Anliegens zu Geld zu kommen. Ihre Vernunft kann Sie im Stich lassen. Vielleicht ist Ihr logisches Denkvermögen auch zu träge, und wenn Sie sich nur darauf stützen, enttäuscht es Sie womöglich.

Wenn Sie (mit geschlossenen Augen) das Geld visualisieren, das Sie haben möchten, *dann stellen Sie sich vor, wie Sie die Dienstleistung erbringen oder die Ware ausliefern, die Ihre Gegenleistung darstellt. Das ist sehr wichtig!*

ZUSAMMENFASSUNG DER ANWEISUNGEN

Dass Sie dieses Buch lesen, ist ein Indiz dafür, dass Sie wirklich nach Wissen suchen. Es zeigt auch, dass Sie sich ernsthaft mit diesem Thema auseinandersetzen. In diesem Fall besteht die Chance, dass Sie viel dazulernen – aber nur, wenn Sie mit der nötigen Bescheidenheit an die Sache herangehen. Sollten Sie beschließen, manche Anweisungen zu befolgen, aber andere zu ignorieren, dann *werden Sie scheitern.* Um befriedigende Ergebnisse zu erzielen, müssen Sie *alle* Anweisungen im Geist des *Glaubens* befolgen .

Im Folgenden werden die zu den sechs Schritten aus dem zweiten Kapitel erteilten Anweisungen noch einmal zusammengefasst und mit den in diesem Kapitel behandelten Prinzipien kombiniert – nämlich so:

Erstens: Wählen Sie einen ruhigen Ort, wo Sie nicht gestört oder unterbrochen werden (bevorzugt abends im Bett), und schließen Sie die Augen. Sagen Sie sich laut vor (damit Sie Ihre eigenen Worte hören), was Sie über den Betrag, den Sie sich zum Ziel gesetzt haben, aufgeschrieben haben – und auch, wie Sie die Dienstleistung oder Ware beschrieben haben, die Sie als Gegenleistung erbringen oder liefern wollen. *Stellen Sie sich dabei vor, das Geld bereits zu besitzen* .

Ein Beispiel: Nehmen wir an, Sie wollen bis zum 1. Januar in fünf Jahren 50 000 US-Dollar zusammenbringen und im Gegenzug ihre Arbeitsleistung als Vertriebskraft in die Waagschale werfen. Dann sollte sich Ihre niedergeschriebene Aussage über Ihr Ziel ungefähr folgendermaßen anhören:

»Am 1. Januar des Jahres …. werde ich 50 000 US-Dollar besitzen, die mir bis dahin in Teilbeträgen zufließen.

Als Gegenleistung erbringe ich die effizienteste Leistung, zu der ich in der Lage bin, und zwar in der größtmöglichen Menge und in bestmöglicher Qualität in meiner Eigenschaft als Vertreter für …….. (beschreiben Sie die Dienstleistung oder Ware, die Sie verkaufen wollen).

Ich glaube, dass ich so viel Geld besitzen werde. Mein Glaube ist so stark, dass ich dieses Geld schon vor mir sehen kann. Ich kann es mit meinen Händen berühren. Es wartet nur darauf, zu dem Zeitpunkt und in der Höhe auf mich übertragen zu werden, zu dem und in der ich meine Gegenleistung erbringe. Ich warte auf einen

Plan, um dieses Geld zu beschaffen, und nach diesem Plan werde ich mich richten, sobald ich ihn erhalten habe.«

Zweitens: Spulen Sie dieses Programm jeden Abend und jeden Morgen ab, bis Sie (vor Ihrem inneren Auge) das Geld sehen, das Sie besitzen wollen .

Drittens: Legen Sie sich eine schriftliche Fassung Ihrer Ausführungen dorthin, wo Sie sie morgens und abends sehen, und lesen Sie sie vor dem Schlafengehen und nach dem Aufstehen so oft durch, bis Sie sie auswendig beherrschen.

Vergessen Sie nicht: Wenn Sie diese Anweisungen ausführen, wenden Sie das Prinzip der Autosuggestion an, um Ihrem Unterbewusstsein Befehle zu erteilen. Bedenken Sie auch, dass sich Ihr Unterbewusstsein *nur* nach emotional aufgeladenen Anweisungen richtet, die ihm mit »Gefühl« erteilt werden. Der Glaube ist das stärkste und produktivste aller Gefühle. Halten Sie sich an die im Kapitel über den Glauben erteilten Anweisungen.

Diese erscheinen Ihnen womöglich zunächst abstrakt. Lassen Sie sich davon nicht irritieren. Befolgen Sie sie, ganz gleich wie abgehoben oder lebensfremd sie Ihnen zunächst vorkommen. Wenn Sie das tun, und zwar *im Kopf ebenso wie im* Handeln, dann wird sich Ihnen schon bald ein ganzes neues Universum der Macht erschließen.

Einer neuen Idee zunächst skeptisch zu begegnen, ist typisch menschlich. Doch wenn Sie sich an die beschriebenen Anweisungen halten, wird Ihre Skepsis schon bald der Überzeugung weichen, und diese wird sich in Kürze in absolutem Glauben zementieren. Wenn Sie so weit sind, dann können Sie mit Fug und Recht behaupten, dass Sie Ihr Schicksal selbst in der Hand haben

Viele Philosophen vertreten die Auffassung, der Mensch sei Meister seines Schicksals *auf Erden* . Doch die wenigsten erklären, *warum* das so ist. Das wird – vor allem im finanziellen Zusammenhang – in diesem Kapitel gründlich erläutert. Der Mensch kann über sich und sein Umfeld bestimmen, weil er die Macht hat, sein Unterbewusstsein zu beeinflussen, und sich dadurch die Unterstützung der grenzenlosen Intelligenz sichern kann.

Das vorliegende Kapitel stellt den Schlussstein im Gewölbe dieser Philosophie dar. Wenn es Ihnen gelingen soll, Ihr Anliegen in klingende Münze zu verwandeln, müssen Sie die Anweisungen aus

diesem Kapitel verinnerlichen und konsequent anwenden .

In Geld umgewandelt wird ein Anliegen durch die Nutzung der Autosuggestion als Vermittlungsstelle. Über sie kann man das eigene Unterbewusstsein erreichen und beeinflussen. Die übrigen Grundsätze sind lediglich praktische Hilfsmittel zur Anwendung von Autosuggestion. Wenn Sie das beherzigen, wird Ihnen jederzeit bewusst sein, wie wichtig das Prinzip der Autosuggestion für Ihre Bestrebungen ist, mithilfe der in diesem Buch beschriebenen Methoden zu Geld zu kommen.

Befolgen Sie diese Anweisungen wie ein Kind. Impfen Sie Ihrem Bemühen einen kindlichen Glauben ein. Da es mir ernst ist, Ihnen zu helfen, habe ich sorgsam darauf geachtet, keine Anweisungen in dieses Buch aufzunehmen, die in der Praxis nicht umsetzbar sind.

Wenn Sie das Buch zu Ende gelesen haben, sollten Sie noch einmal auf dieses Kapitel zurückkommen und sich im Geist und im Handeln an die folgende Regel halten:

Lesen Sie sich das ganze Kapitel jeden Abend laut vor, bis Sie fest davon überzeugt sind, dass das Prinzip der Autosuggestion funktioniert und für Sie alles erreichen wird, was so vollmundig versprochen wurde. Unterstreichen Sie beim Lesen mit Bleistift jeden Satz, der Sie positiv beeindruckt.

Befolgen Sie vorstehende Anweisung gewissenhaft, und sie wird es Ihnen ermöglichen, die Erfolgsgesetze richtig zu verstehen und zu beherrschen.

FÜNFTES KAPITEL

FACHKENNTNISSE

Persönliche Erfahrungen oder Beobachtungen

Der vierte Schritt zum Reichtum

Es gibt zwei Arten von Wissen: Allgemeinwissen und Spezialwissen. Allgemeinwissen nützt Ihnen, ungeachtet seiner Fülle oder Breite, beim Vermögensaufbau wenig. An den Fakultäten der Universitäten ist in ihrer Gesamtheit praktisch jede Form des Allgemeinwissens verfügbar, das in der zivilisierten Welt bekannt ist. *Dennoch sind die meisten Professoren nicht besonders vermögend.* Sie haben sich auf die *Vermittlung* von Wissen verlegt, und nicht darauf, Wissen praktisch zu verwerten und *Kapital daraus zu schlagen* .

Wissen bringt kein Geld ein, wenn es nicht in praktischen Handlungsplänen mit dem konkreten Ziel, Geld zu verdienen, verwertet und gezielt eingesetzt wird. Wer das nicht versteht, gehört zu den Millionen von Menschen, die fälschlicherweise annehmen, »Wissen ist Macht«. Das stimmt nicht! Wissen ist lediglich *potenzielle* Macht. Zu echter Macht wird es nur dann, wenn es in konkreten Handlungsplänen verwertet und auf ein konkretes Ziel ausgerichtet wird.

Dieses »fehlende Bindeglied« aller der zivilisierten Welt heute bekannten Bildungssysteme erklärt, warum es Bildungsstätten nicht gelingt, ihren Absolventen zu vermitteln, wie sie Wissen nach seinem Erwerb verwerten und nutzen sollten .

Viele Menschen halten Henry Ford für »ungebildet«, weil er nur wenig »Schulbildung« hatte. Sie alle wissen nichts über ihn oder verstehen die eigentliche Bedeutung des Wortes »Bildung« nicht. Wenn wir zum Ursprung der Wörter »bilden« und »Bildung« zurückgehen, so stoßen wir auf die Bedeutungen »abbilden« oder »ein Bild schaffen« und »Schöpfung« oder »Verfertigung«.

Ein gebildeter Mensch ist daher nicht unbedingt jemand, der über eine Menge Allgemein- oder Fachwissen verfügt, sondern

vielmehr einer, der seine geistigen Fähigkeiten so entwickelt, dass er in der Lage ist, sich alles anzueignen, was er möchte, ohne dabei die Rechte anderer zu verletzen. Und diese Definition trifft sehr gut auf Henry Ford zu.

Während des Weltkriegs veröffentlichte eine Chicagoer Zeitung gleich mehrere Leitartikel, in denen Henry Ford unter anderem als »ignoranter Pazifist« betitelt wurde. Ford wies diese Behauptung zurück und verklagte das Blatt wegen Verleumdung. Bei der Verhandlung luden die Anwälte der Zeitung Ford als Zeugen vor, um der Jury seine Ignoranz – und damit die Rechtmäßigkeit der Behauptung – nachzuweisen. Sie stellten ihm viele Fragen, die alle nur einem Zweck dienten: Er sollte selbst demonstrieren, dass er zwar über umfangreiches Fachwissen über die Autoproduktion verfügte, aber ansonsten ein Ignorant war.

Mit Fragen wie diesen sollte Ford bloßgestellt werden:

»Wer war Benedict Arnold?« oder: »Wie viele Soldaten schickten die Briten nach Amerika, um 1776 die Rebellion niederzuschlagen?« Auf die letztgenannte Frage antwortete Ford: »Ich weiß nicht genau, wie viele Soldaten die Briten geschickt haben, aber ich habe gehört, es sollen wesentlich mehr gewesen sein, als wieder zurückgekommen sind.«

Als Ford die Fragerei allmählich auf die Nerven ging, lehnte er sich auf eine besonders beleidigende Frage hin vor, zeigte mit dem Finger auf den Anwalt, der sie gestellt hatte, und sagte: »Sollte ich die dumme Frage, die Sie mir gerade gestellt haben, wirklich beantworten *wollen* – oder auch jede der anderen Fragen, die mir hier zugemutet wurden –, so darf ich dazu vielleicht anmerken, dass ich auf meinem Schreibtisch nur auf den richtigen Knopf drücken muss, um mir Leute zur Hilfe zu holen, die mir *jede* Frage beantworten können, die das Unternehmen betrifft, für das ich mich mit ganzer Kraft einsetze. Würden Sie mir freundlicherweise erklären, *weshalb* ich meinen Kopf mit Allgemeinwissen vollstopfen sollte, damit ich Fragen beantworten kann, wenn ich doch um mich herum Menschen habe, die mir alles sagen können, was ich wissen will?«

Diese Antwort war von einer bestechenden Logik.

Sie brachte den Anwalt aus der Fassung. Jedem im Gerichtssaal war klar, dass so kein Ignorant antwortete, sondern ein gebildeter Mann. Gebildet ist jeder, der weiß, wo er Wissen abrufen kann,

wenn er es braucht, und wie er das Wissen in konkrete Handlungspläne umsetzen kann. Durch seine »Master Mind«-Gruppe stand Henry Ford all das Fachwissen zur Verfügung, das er brauchte, um einer der reichsten Männer Amerikas zu werden. *Er musste nicht unbedingt selbst über dieses Wissen verfügen.* Keinem Menschen, der geneigt und intelligent genug ist, um ein Buch wie dieses zu lesen, wird die tiefere Bedeutung dieses Beispiels entgehen.

Sie können erst dann sicher sein, dass Sie in der Lage sind, Ihr Anliegen in Geld zu verwandeln, wenn Sie über ausreichende Fachkenntnisse über die Dienstleistung, die Ware oder den Beruf verfügen, die oder den Sie als Gegenleistung für Ihr Vermögen in die Waagschale werfen wollen. Vielleicht benötigen Sie weit mehr Fachwissen, als Sie sich aneignen können oder wollen. In diesem Fall können Sie Ihre eigenen Schwachstellen durch die Hilfe Ihrer »Master Mind«-Gruppe ausgleichen.

Andrew Carnegie erklärte, er wisse persönlich nichts über die technische Seite des Stahlgeschäfts, und er interessiere sich auch nicht besonders dafür. Das Fachwissen, das er brauche, um Stahl zu produzieren und zu vermarkten, könne er von den Mitgliedern seiner »Master Mind«-Gruppe beziehen .

Der Aufbau eines großen Vermögens erfordert Macht, und Macht erwirbt man durch durchorganisiertes, gezielt und intelligent eingesetztes Fachwissen. Es muss aber nicht unbedingt *der* Mensch über dieses Wissen verfügen, der damit reich wird.

Vorstehender Absatz sollte jedem Hoffnung und Mut machen, der reich werden will, aber nicht über die nötige »Bildung« verfügt, um die möglicherweise erforderlichen Fachkenntnisse einzubringen. Manche Menschen gehen mit einem Minderwertigkeitskomplex durchs Leben, weil sie nicht »gebildet« sind. Wer aber eine »Master Mind«-Gruppe zusammenstellen und lenken kann, die über Wissen verfügt, das dem Vermögensaufbau dienlich ist, ist ebenso gebildet wie jedes Mitglied dieser Gruppe. Denken Sie daran, wenn Sie sich benachteiligt fühlen, weil Sie nicht so viel Schulbildung genossen haben.

Thomas A. Edison ist in seinem Leben nur drei Monate lang zur Schule gegangen, und er war weder ungebildet noch ist er arm gestorben.

Henry Ford schloss nicht einmal die sechste Klasse ab, hat es

finanziell aber trotzdem ziemlich weit gebracht.

Fachkenntnisse gibt es für wenig Geld wie Sand am Meer! Das glauben Sie nicht? Dann werfen Sie doch mal einen Blick auf die Gehaltsliste einer Universität.

ES ZAHLT SICH AUS, ZU WISSEN, WIE MAN WISSEN KAUFEN KANN

Zunächst müssen Sie ermitteln, welche Fachkenntnisse Sie benötigen, und für welchen Zweck. Die Hauptaufgabe in Ihrem Leben – das Hauptziel, auf das Sie zuarbeiten – hat maßgeblichen Einfluss darauf, welche Kompetenzen Sie benötigen. Ist diese Frage geklärt, müssen Sie im nächsten Schritt verlässliche Wissensquellen ausfindig machen. Wichtig sind dabei:

a) Ihre eigene Erfahrung und Bildung
b) Erfahrung und Bildung, die über die Zusammenarbeit mit anderen abrufbar sind (»Master Mind«-Allianz)
c) Hochschulen und Universitäten
d) Öffentliche Bibliotheken (deren Bücher und Fachzeitschriften alles Wissen der Menschheit enthalten)
e) Spezielle Bildungsmöglichkeiten (etwa Abendschule oder Fernstudium)

Erworbene Kenntnisse müssen sinnvoll und für einen konkreten Zweck praktisch genutzt werden. Wissen hat nur den Wert, der durch seine gewinnbringende Anwendung entsteht. Aus diesem Grund ist selbst manchen Studienabschlüssen kein höherer Wert beizumessen, denn sie belegen lediglich breit gefächertes Wissen.

Wenn Sie daran denken, sich weiterzubilden, dann überlegen Sie sich zunächst, zu welchem Zweck Sie das angestrebte Wissen erwerben möchten. Bringen Sie dann in Erfahrung, wo Sie dieses spezielle Wissen aus verlässlicher Quelle beziehen können.

Erfolgreiche Menschen aller Berufsgruppen lernen ihr Leben lang dazu, wenn es um ihre Hauptaufgabe, ihr Unternehmen oder ihr Fachgebiet geht. Erfolglose Menschen glauben oft fälschlicherweise, dass die Zeit des Wissenserwerbs mit dem Schulabschluss endet. In Wirklichkeit bewirkt die Schule wenig mehr, als die Möglichkeit zu eröffnen, zu lernen, wie man praxisbezogenes Wissen erwirbt.

Mit den Veränderungen, die die Welt nach dem Zusammenbruch der Wirtschaft erlebte, änderten sich auch die Bildungsanforderungen radikal. Spezialisierung war das Gebot der Stunde! Das betonte auch Robert P. Moore, Leiter der Abteilung für Personalauswahl an der Columbia University .

SPEZIALISTEN GESUCHT

Bei Arbeitgebern besonders gefragt sind Bewerber, die sich auf ein bestimmtes Fachgebiet spezialisiert haben – Business-School-Absolventen mit Kenntnissen in Rechnungswesen und Statistik, Ingenieure aller Fachrichtungen, Journalisten, Architekten, Chemiker, aber auch herausragende Führungspersönlichkeiten und Aktivisten.

Wer sich schon als Student für eine Sache engagiert hat, wer durch seine Persönlichkeit bei anderen gut ankommt und sein Studium trotzdem leidlich erfolgreich abgeschlossen hat, verfügt über einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber dem rein akademischen Studenten. Solche Bewerber bekommen aufgrund ihrer breiten Qualifikationen mitunter gleich mehrere Stellenangebote, manche sogar gleich sechs.

Moore räumte auf mit der Auffassung, dass es grundsätzlich die Einserschüler sind, die beruflich die besten Chancen haben. Vielmehr achteten Unternehmen nicht nur auf die akademischen Leistungen, sondern auf die Aktivitäten und die Persönlichkeit der Studenten.

Einer der größten, in seinem Bereich führenden Industriekonzerne schrieb Moore über potenzielle Absolventen:

»Wir interessieren uns vor allem für vielversprechenden Führungsnachwuchs. Aus diesem Grund legen wir besonderen Wert auf Charaktereigenschaften, Intelligenz und Persönlichkeit – weit mehr als auf eine bestimmte Ausbildung.«

»PRAKTIKA« EMPFOHLEN

Moore schlägt ein System vor, das Studenten während der Sommerferien »Lehrstellen« in Büros, Geschäften und Industriebetrieben vermittelt. Seiner Ansicht nach sollte jeder Student nach den ersten zwei oder drei Jahren am College aufgefordert werden, »einen konkreten Kurs einzuschlagen oder sein Studium abzubrechen, wenn er sich nur ziellos durch eine unspezifische akademische Ausbildung treiben lässt« .

»Hochschulen und Universitäten müssen sich der praktischen Überlegung stellen, dass inzwischen in allen Berufen und Beschäftigungsfeldern Fachleute gefragt sind«, erklärte er und hob hervor, »dass Bildungsanstalten mehr direkte Verantwortung für berufliche Orientierung übernehmen sollen.«

Eine der verlässlichsten und praktischsten Quellen für das Wissen, das für alle verfügbar ist, die sich weiterbilden möchten, sind die in den meisten größeren Städten betriebenen Institute für berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung. Ein Fernstudium vermittelt überall dort Fachkenntnisse, wo ein Briefkasten [17] steht, und zwar in allen Fächern, die auf diese Weise unterrichtet werden können. Ein Vorteil des Fernunterrichts besteht in der Flexibilität des Lehrplans, die zulässt, dass man in der Freizeit lernt. Ein weiterer enormer Vorteil liegt (bei Auswahl des richtigen Anbieters) darin, dass die meisten angebotenen Kurse großzügige Beratungsangebote beinhalten, die für alle, die spezialisiertes Wissen erwerben möchten, unschätzbar wertvoll sind. Diese Vorteile kann jeder nutzen, wo immer er wohnt.

Was man mühelos und gratis bekommt, wird eher wenig oder gar nicht geschätzt. Vielleicht ist das der Grund, weshalb wir aus der großartigen Chance des staatlichen Schulsystems so wenig Nutzen ziehen. Die Selbstdisziplin, die uns so eine Weiterbildung beibringt, gleicht in gewissem Umfang aus, was wir an Chancen verpasst haben, als uns Wissen noch kostenlos vermittelt wurde. Anbieter von Fernstudien sind straff organisierte Wirtschaftsunternehmen. Ihre Studiengebühren sind so niedrig, dass sie auf prompter Bezahlung bestehen müssen. Dass ein Teilnehmer zahlen muss, egal ob er gute oder schlechte Noten schreibt, motiviert ihn zum Durchhalten, wenn er in Versuchung abzubrechen gerät. Diesen Aspekt betonen die Fernuniversitäten in aller Regel nicht genügend. Dabei erziehen ihre Inkassoabteilungen in Wirklichkeit so effektiv wie nichts sonst zu Entschlossenheit, Pünktlichkeit, Handlungsbereitschaft und Durchhaltevermögen.

Das habe ich vor über 25 Jahren am eigenen Leib erfahren dürfen. Ich schrieb mich für ein Fernstudium der Werbewirtschaft ein. Nach den ersten acht oder zehn Lektionen hörte ich auf zu lernen. Die Hochschule schickte mir aber weiter Rechnungen. Und sie bestand auf deren Bezahlung, ob ich weiterstudierte oder nicht. Ich fand, wenn ich schon für den Kurs bezahlte (wozu ich vertraglich verpflichtet war), dann sollte ich ihn auch abschließen, um etwas für mein Geld zu bekommen. Damals war das Inkassosystem der Schule für meinen Geschmack zwar etwas zu gut organisiert, doch später sollte ich merken, dass ich dadurch eine nützliche zusätzliche Gratislektion erhalten hatte. Weil ich zahlen musste, blieb ich bei der Stange und schloss den Kurs ab. Später sollte sich das effiziente Inkassosystem jener Schule für mich doppelt bezahlt machen – wegen des Kurses in Werbewirtschaft nämlich, den ich so widerwillig absolviert hatte.

Wie es heißt, verfügen wir Amerikaner über das beste öffentliche Schulsystem der Welt. Wir haben astronomische Beträge in die Errichtung schöner Gebäude investiert, wir haben für Kinder, die auf dem Land leben, bequeme Transportmöglichkeiten eingerichtet, damit sie die besten Schulen besuchen können, doch dieses großartige System hat eine eklatante Schwäche – *es kostet nichts* ! Der Mensch hat eine seltsame Eigenart: Was er umsonst bekommt, weiß er nicht zu würdigen. Die kostenlosen Schulen und öffentlichen Büchereien in Amerika werden nicht geschätzt, *weil sie nichts kosten* . Aus diesem Grund sehen so viele Menschen die Notwendigkeit, sich nach der Schule oder berufsbegleitend noch weiterzubilden. Es ist auch ein Hauptgrund dafür, dass Arbeitgeber Mitarbeiter, die sich fortbilden, besonders schätzen. Sie wissen aus Erfahrung, dass jemand, der so ehrgeizig ist, dass er seine Freizeit opfert, um zu Hause dazuzulernen, Führungsqualitäten besitzt. Und das ist nicht etwa eine wohltätige Geste seitens der Arbeitgeber, sondern solides geschäftliches Urteilsvermögen .

Der Mensch hat einen Fehler, gegen den kein Kraut gewachsen ist – die verbreitete Schwäche des mangelnden Ehrgeizes! Menschen, vor allem Angestellte, die sich in ihrer Freizeit weiterbilden, steigen gewöhnlich rasch auf. Ihre Aktivitäten eröffnen ihnen Aufstiegsmöglichkeiten, räumen Hindernisse aus dem Weg und sichern ihnen das Wohlwollen derjenigen, die in der Lage sind, ihnen Chancen zu bieten.

Fern- oder Abendkurse eignen sich vor allem für Menschen, die

nach der Schule feststellen, dass sie sich zusätzliche Fachkenntnisse aneignen müssen, aber nicht die Zeit haben, wieder ausschließlich die Schulbank zu drücken.

Die veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nach der Wirtschaftskrise haben Tausende gezwungen, sich zusätzliche oder neue Einnahmequellen zu suchen. Und meistens lässt sich dieses Problem nur durch den Erwerb von Spezialwissen beheben. Manche Betroffenen müssen sogar komplett umsatteln. Stellt ein Händler fest, dass sich eine bestimmte Produktlinie nicht verkauft, ersetzt er sie gewöhnlich durch eine andere, die stärker nachgefragt wird. Auch wer seine eigene Arbeitsleistung vermarktet, muss sie geschickt verkaufen. Bringt sie in einer Branche nicht genug ein, muss er sich auf eine andere verlegen, die mehr Chancen bietet.

Stuart Austin Wier qualifizierte sich zum Bauingenieur und arbeitete in diesem Beruf, bis der Konjunktureinbruch den Markt so stark schrumpfen ließ, dass er nicht mehr genug verdiente. Nach einer kritischen Bestandsaufnahme beschloss er, stattdessen Jura zu studieren. Er ging zurück an die Universität und ließ sich zum Wirtschaftsanwalt ausbilden. Obwohl die Wirtschaftskrise noch anhielt, schloss er das Studium ab, bestand die Anwaltsprüfung und baute sich in Dallas, Texas, rasch eine einträgliche Kanzlei auf. Sie lief so gut, dass er später sogar Mandanten abweisen musste.

Der Ordnung halber, und um Ausreden vorzugreifen wie »Ich konnte nicht studieren, weil ich eine Familie durchbringen muss« oder »weil ich zu alt bin«, sei gesagt, dass Wier damals schon über 40 und verheiratet war, als er sein zweites Studium aufnahm. Und indem er gezielt hochspezialisierte Kurse an Hochschulen belegte, an denen die gewählten Fächer besonders intensiv gelehrt wurden, absolvierte Wier in zwei Jahren, wofür die meisten Jurastudenten vier Jahre brauchen. Es lohnt sich, zu wissen, wie man Wissen erwerben kann!

Wer mit dem Schulabschluss aufhört zu lernen, ist auf ewig und hoffnungslos zur Mittelmäßigkeit verdammt, ungeachtet seines Berufs. Der Weg zum Erfolg ist fortlaufender Wissenserwerb.

Schauen wir uns dazu ein konkretes Beispiel an.

Während der Wirtschaftskrise verlor ein Lebensmittelverkäufer seinen Job. Da er etwas Buchführungserfahrung gesammelt hatte, belegte er einen Spezialkurs in Rechnungswesen, informierte sich über die neuesten Buchhaltungs- und Bürosysteme und machte sich

selbstständig. Den ersten Vertrag schloss er mit seinem früheren Arbeitgeber und gewann schnell über 100 weitere kleine Händler als Kunden, für die er für ein ausgesprochen bescheidenes monatliches Honorar die Buchführung übernahm. Seine Idee schlug so ein, dass er bald einen Lieferwagen brauchte, den er zu einem mobilen Büro umrüstete, das er mit modernen Buchhaltungssystemen ausstattete. Bald hatte er eine ganze Flotte solcher Buchhaltungsbüros »auf Rädern« und beschäftigte jede Menge Assistenten. Dabei bot er den Kleinunternehmen erstklassige Buchführungsleistungen zu minimalen Kosten.

Fachkenntnisse in Kombination mit Einfallsreichtum waren die Voraussetzungen für dieses ungewöhnliche Erfolgsunternehmen. Zuletzt zahlte der Inhaber dieses Unternehmens fast zehnmal so viel Einkommensteuer wie der Lebensmittelhändler, für den er gearbeitet hatte, als ihm die Wirtschaftskrise eine vorübergehende Widrigkeit aufzwang, die sich am Ende als segensreich erweisen sollte.

Am Anfang dieses Erfolgsunternehmens stand eine Idee!

Da ich es war, der den arbeitslosen Verkäufer auf diese Idee gebracht hatte, erlaube ich mir, noch eine weitere, möglicherweise noch einträglichere Idee ins Spiel zu bringen – die nebenbei die Chance birgt, Tausenden Menschen nützliche Dienste zu leisten, die diese bitter nötig brauchen.

Diese Idee stammte von demselben Mann, der vom Verkäufer zum Buchhaltungsunternehmer geworden war. Als ich ihm vorschlug, wie er sein Arbeitslosigkeitsproblem lösen könne, rief er: »Der Gedanke gefällt mir, aber ich habe keine Ahnung, wie ich damit Geld verdienen soll.« Anders ausgedrückt: Er behauptete, nicht zu wissen, wie er sein Buchhaltungskenntnisse vermarkten sollte, *wenn er sie erst erworben hatte* .

Daraus ergab sich ein weiteres Problem, das gelöst werden musste. Mithilfe einer jungen Schreibkraft, die nicht nur gut zu tippen, sondern auch zu formulieren verstand, entstand eine ansprechende Broschüre, in der die Vorzüge des neuen Buchhaltungssystems beschrieben wurden. Die Seiten waren sauber getippt und in eine handelsübliche Kladde eingeklebt, die quasi als »stummer Promoter« eingesetzt wurde. Sie erzählte die Geschichte des neuen Unternehmens so überzeugend, dass dessen Inhaber schon bald mehr Aufträge hatte, als er erledigen konnte.

Tausende von Menschen überall im Land könnten die Dienste eines Verkaufsspezialisten brauchen, der in der Lage ist, ansprechende Informationsbroschüren zu erstellen, die zur Vermarktung der eigenen Leistungen eingesetzt werden. Die jährlichen Gesamteinnahmen eines solchen Dienstes könnten leicht höher ausfallen als die der größten Arbeitsvermittlung, und seine Vorteile könnten für seine Nutzer weit größer sein als das, was solche Vermittlungen zu bieten haben.

Die hier beschriebene Idee war aus der Not geboren, um ein spezifisches Problem zu lösen. Am Ende nutzte sie aber noch viel mehr Menschen. Die Initiatorin hatte eine rege Fantasie. Sie sah in ihrer neuen Idee das Rüstzeug für einen ganz neuen Beruf, der Tausenden nützliche Dienste leisten sollte, die praktischen Beistand bei der Vermarktung ihrer Arbeitsleistung benötigten.

Motiviert durch den spontanen Erfolg ihres ersten solchen »Plans für die Vermarktung eigener Leistungen«, wandte sich die aktive Dame als Nächstes der Lösung eines persönlichen Problems zu. Ihr Sohn hatte gerade den Collegeabschluss in der Tasche, kam auf dem Arbeitsmarkt aber nicht unter. Der Plan, den sie sich für ihn ausdachte, gehört zu den großartigsten Beispielen für die Vermarktung eigener Leistungen, die mir je untergekommen sind.

Als die Bewerbung fertig war, umfasste sie fast 50 Seiten, sauber getippt mit klar strukturierten Informationen, aus denen hervorging, was ihr Sohn an persönlicher Begabung, Schulbildung und Erfahrung mitbrachte. Des Weiteren enthielt sie eine Fülle weiterer Informationen, die an dieser Stelle nicht ausführlich erwähnt werden können, und ferner eine ausführliche Beschreibung des Postens, den ihr Sohn anstrebte, sowie einen detaillierten Plan für die Bewältigung der entsprechenden Aufgaben.

Die Arbeit an der Bewerbung nahm mehrere Wochen in Anspruch, in denen die Dame ihren Sohn fast täglich in die öffentliche Bücherei schickte, um Informationen zu beschaffen, die sie brauchte, um seine Leistungen möglichst überzeugend anzupreisen. Außerdem schickte sie ihn zu allen Mitbewerbern seines potenziellen künftigen Arbeitgebers und ließ ihn dort maßgebliche Informationen über deren Geschäftsmethoden in Erfahrung bringen, die bei der Ausformulierung der Strategie, die er auf dem anvisierten Posten verfolgen würde, eine große Hilfe waren. Als die Bewerbung fertig war, enthielt sie über ein halbes Dutzend interessanter Anregungen, die dem potenziellen

Arbeitgeber großen Nutzen bringen konnten (und von dem Unternehmen übrigens umgesetzt wurden).

Nun möchten Sie vielleicht fragen: »Wozu so viel Aufwand, nur um einen Job zu bekommen?« Die Antwort ist ebenso direkt wie dramatisch, denn sie berührt ein Thema, das für Millionen von Menschen, die allein von ihrer Arbeit leben, tragische Ausmaße annimmt.

Die Antwort lautet: »Es ist niemals zu aufwendig, etwas richtig zu machen! Die von dieser Frau für ihren Sohn erstellte Bewerbung verhalf ihm zu der Stelle, um die er sich beworben hatte, und zwar beim ersten Vorstellungsgespräch und zu seinen Gehaltsvorstellungen. «

Außerdem, und auch das ist nicht ganz unwichtig, musste der junge Mann auf diesem Posten nicht ganz unten anfangen. Er stieg gleich als Nachwuchsführungskraft ein, mit entsprechenden Bezügen.

»Wozu der ganze Aufwand«, fragen Sie?

Nun, zum einen sparte sich der junge Mann durch die gut geplante Bewerbung zehn Jahre, die es ihn sonst gekostet hätte, dahin zu kommen, wo er einstieg, wenn er »unten angefangen und sich hochgearbeitet« hätte.

Die Vorstellung, ganz unten anzufangen und sich dann hochzuarbeiten, mag solide erscheinen. Ein wichtiges Argument spricht jedoch dagegen: Allzu viele derjenigen, die ganz unten anfangen, schaffen es nie weit genug nach oben, um Gelegenheiten zu ergreifen, und bleiben deshalb immer unten. Außerdem ist zu bedenken, dass sich die eigene Lage von unten betrachtet oft nicht so erfreulich oder aussichtsreich darstellt. Das bremst den Ehrgeiz. Man verfällt in einen »Trott«. Das bedeutet, wir finden uns mit unserem Geschick ab und gewöhnen uns so sehr an die tägliche Routine, dass diese immer stärker wird, bis wir gar nicht mehr versuchen, daraus auszubrechen. Das ist ein weiterer Grund, aus dem es sich auszahlt, gleich ein oder zwei Stufen weiter oben einzusteigen: Dadurch gewöhnt man sich an, zu verfolgen, wie andere vorankommen, Chancen zu erkennen und sie ohne zu zögern beim Schopf zu packen.

Dan Halpin ist ein Paradebeispiel dafür. Während seiner Collegezeit managte er das berühmte Footballteam der University of Notre Dame bei der Landesmeisterschaft 1930. Trainer war der

inzwischen verstorbenen Knute Rockne.

Vielleicht hat ihn der herausragende Trainer dazu angeregt, hoch hinauszuwollen, und ihm den Unterschied zwischen einem Rückschlag und einer endgültigen Niederlage klargemacht – ebenso wie Industriemagnat Andrew Carnegie seinen jungen Führungsnachwuchs dazu animierte, sich ehrgeizige Ziele zu setzen. Auf jeden Fall schloss Halpin das College zu einem sehr ungünstigen Zeitpunkt ab, als Arbeitsplätze infolge der Wirtschaftskrise gerade Mangelware waren. Nach kurzen Abstechern ins Investmentbanking und ins Filmgeschäft ergriff er die erste aussichtsreiche Gelegenheit, die sich ihm bot – als Vertreter für elektrische Hörgeräte auf Provisionsbasis. So einen Job konnte jeder bekommen, das wusste Halpin. Doch ihm gelang es, sich dadurch Chancen zu eröffnen.

Fast zwei Jahre lang arbeitete er in dem ungeliebten Beruf, und er hätte den Absprung vielleicht nie geschafft, wenn er nichts gegen seine Unzufriedenheit unternommen hätte. Zunächst visierte er den Posten des stellvertretenden Vertriebsleiters in seinem Unternehmen an und erhielt ihn auch. Mit diesem Schritt nach oben hatte er sich so aus der Masse herausgehoben, dass er für sich noch größere Chancen wahrnehmen konnte – und die Chancen konnten *ihn* wahrnehmen!

Er tat sich im Vertrieb von Hörgeräten so hervor, dass A. M. Andrews, Chef der Dictograph Products Company, eines Konkurrenzunternehmens von Halpins Arbeitgeber, mehr über diesen Dan Halpin wissen wollte, der seiner etablierten Firma Marktanteile abjagte. Er bat Halpin zu sich. Nach dem Gespräch übertrug er Halpin als seinem neuen Vertriebsleiter den Bereich Acousticon. Weil er sehen wollte, aus welchem Holz Halpin geschnitzt war, fuhr Andrews gleich im Anschluss drei Monate nach Florida und überließ den frischgebackenen Vertriebsleiter auf Gedeih und Verderb sich selbst. Und dieser schlug sich wacker! Knute Rocknes Motto, dass »alle Welt Gewinner liebt, und niemand etwas für Verlierer übrig hat«, animierte ihn zu solchem Einsatz, dass er später zum Vice-President des Unternehmens avancierte und zum General Manager der Acousticon and Silent Radio Division – eine Position, auf die jeder stolz gewesen wäre, wenn er sie nach zehnjähriger Unternehmenszugehörigkeit erreicht hätte. Halpin schaffte das in etwas mehr als sechs Monaten.

Schwer zu sagen, wer mehr Lob verdient – Andrews oder Halpin. Beide haben ein Übermaß der seltenen Qualität an den Tag gelegt,

die wir Vorstellungskraft nennen. Andrews gebührt Hochachtung, weil er in Halpin einen »Macher« erster Güte erkannte, und Halpin, weil er sich weigerte, im Leben Kompromisse zu machen und sich mit einem ungeliebten Job abzufinden. Das ist der Punkt, den ich in der gesamten Darstellung dieser Philosophie besonders hervorheben möchte: dass wir es sehr weit oder zu gar nichts bringen *aufgrund von Bedingungen, die wir in der Hand haben – wenn wir das wirklich wollen* .

Und noch etwas möchte ich deutlich machen: nämlich, dass Erfolg und Misserfolg weitgehend auf Gewohnheit beruhen! Ich hege nicht den geringsten Zweifel daran, dass es Dan Halpins enge Verbindung zu dem größten Footballtrainer Amerikas war, die ihm den Drang eingeimpft hat, Herausragendes zu leisten – genau den Drang eben, der das Footballteam von Notre Dame weltberühmt gemacht hat. Heldenverehrung kann demnach durchaus sinnvoll sein – wenn der Held ein Gewinner ist. Nach Halpins eigener Darstellung war Rockne eine der herausragendsten Führungspersönlichkeiten aller Zeiten.

Meine Überzeugung von der These, dass die richtigen geschäftlichen Kontakte wesentliche Faktoren für Erfolg oder Misserfolg sind, bestätigte sich unlängst, als mein Sohn Blair mit Dan Halpin um eine Stelle verhandelte. Halpin bot ihm ein Anfangsgehalt, das nur halb so hoch war wie das Angebot der Konkurrenz. Ich übte etwas väterlichen Druck aus und brachte ihn dazu, die Stelle bei Halpin anzunehmen, *weil ich der Ansicht bin, dass eine enge Verbindung zu jemandem, der sich weigerte, sich mit Umständen abzufinden, die ihm nicht zusagten, als Aktivposten mit Geld nicht aufzuwiegen ist* .

Für jeden Menschen ist es eine monotone, bedrückende, verlustbringende Erfahrung, nicht vorwärts zu kommen. Deshalb habe ich mir die Zeit genommen, zu schildern, dass bescheidene Anfänge mit der richtigen Planung kein Hindernis sein müssen. Aus demselben Grund habe ich der Beschreibung dieses neuen Berufsbilds so viel Raum gewidmet, das von einer Frau entwickelt wurden, die sich zu perfekter Planung animieren ließ, weil sie ihrem Sohn einen guten Einstieg verschaffen wollte .

Mit der veränderten Lage aufgrund des Zusammenbruchs der Weltwirtschaft wurde es nötig, eigene Leistungen anders und besser zu vermarkten. Es ist schwer zu verstehen, warum noch niemand zuvor diese Marktlücke erkannt hatte – schließlich wechselt für

Arbeitsleistung mehr Geld den Besitzer als für jeden anderen Ausgabenposten. Die monatlich an Lohn- und Gehaltsempfänger gezahlte Summe ist riesig. Sie beläuft sich auf Hunderte Millionen – und im Jahr sogar auf Milliarden. Vielleicht entdeckt der eine oder andere ja in der hier kurz umrissenen Idee den Schlüssel zu dem von ihm angestrebten Reichtum! Es sind schon riesige Vermögen aus weit weniger verdienstvollen Ideen entstanden – zum Beispiel der Idee zu Woolworths Five- und Ten-Cent-Läden, [18] die ihrem Geburtshelfer ein Vermögen eingebracht hat.

Wer in dieser Anregung Chancen erkennt, dem wird das Kapitel zur systematischen Planung eine wertvolle Hilfe sein. Es ist nämlich so, dass jemand, der seine eigenen Leistungen gut verkaufen kann, dafür genau dort eine wachsende Nachfrage feststellen wird, wo andere Menschen bessere Märkte für ihre Leistungen suchen. Durch Anwendung des »Master Mind«-Prinzips können sich ein paar Leute mit den richtigen Fähigkeiten zusammentun und schon bald ein lukratives Unternehmen betreiben. Einer muss formulieren können und ein Händchen für Werbung und Vertrieb haben, ein anderer muss tippen können, wieder einer muss sich besonders gut darauf verstehen, Aufträge an Land zu ziehen und die Welt über das eigene Dienstleistungsangebot zu informieren. Verfügt einer über alle diese Kompetenzen, könnte er das Unternehmen auch alleine auf die Beine stellen – zumindest bis es ihm über den Kopf wächst.

Die Dame, die für ihren Sohn den »Plan zur Vermarktung seiner eigenen Leistung« entwickelt hat, erhielt bald Anfragen aus dem ganzen Land und sollte ähnliche Strategien für andere entwickeln, die sich ebenfalls gern selbst besser verkaufen wollten. Bald beschäftigte sie einen Stab erstklassiger Schreibkräfte, Künstler und Autoren, die in der Lage waren, im Einzelfall so überzeugende Darstellungen zu verfassen, dass Menschen ihre eigenen Leistungen weit einträglicher vermarkten konnten als zuvor. Sie selbst hatte solches Vertrauen in ihr Können, dass sie einen Großteil ihres Honorars in Form eines Prozentsatzes der *Steigerung* der Bezüge verlangte, zu der sie ihren Kunden verhalf.

Ihre Strategie beschränkte sich aber wohlgemerkt nicht darauf, anderen durch geschickte Verkaufstaktik dabei zu helfen, für dieselben Leistungen, die sie zuvor für weniger Geld erbrachten, mehr zu verlangen. Sie hatte dabei stets die Interessen beider Seiten im Auge und richtete ihre Pläne darauf aus, dass der Arbeitgeber für seine Mehrausgaben auch voll entschädigt wurde. Dieses

verblüffende Ergebnis erzielt sie durch ein Berufsgeheimnis, das sie nur ihren Kunden anvertraute.

Wenn Sie über die nötige Vorstellungskraft verfügen und Ihre eigenen Leistungen lukrativer vermarkten möchten, dann ist dieser Vorschlag für Sie womöglich genau die Anregung, auf die Sie gewartet haben. Diese Idee kann mehr einbringen, als ein »normaler« Arzt, Anwalt oder Ingenieur durchschnittlich verdient, der dafür mehrere Jahre studieren musste. Sie kann an alle weiterverkauft werden, die weiterkommen möchten, in praktisch allen Positionen, die Management- oder Führungsqualitäten erfordern, und an alle, die in ihrer derzeitigen Stellung ein anderes Einkommen anstreben.

Für gute Ideen gibt es keinen Festpreis!

Allen Ideen liegen Fachkenntnisse zugrunde. Zum Leidwesen all jener, für die das Geld nicht auf der Straße liegt, sind Fachkenntnisse reichlicher vorhanden und leichter zu erwerben als Ideen. Aus diesem Grund besteht generell eine Nachfrage nach allen, die in der Lage sind, Menschen zu helfen, ihre eigenen Leistungen besser zu verkaufen – und es gibt dafür immer mehr Gelegenheiten. Voraussetzung dafür ist Vorstellungskraft – die Eigenschaft, mit deren Hilfe sich Fachwissen mit Ideen verknüpfen lässt, und zwar in Form systematischer Pläne, die viel Geld abwerfen sollen .

Verfügen Sie über die nötige Vorstellungskraft, dann liefert Ihnen das vorliegende Kapitel vielleicht die Idee, die sich als Grundstock für das Vermögen erweist, das Sie aufbauen wollen. Vergessen Sie nicht: Auf die Idee kommt es an. Fachwissen gibt es überall.

SECHSTES KAPITEL

FANTASIE

Die Werkstatt des Geistes

Der fünfte Schritt zum Reichtum

Fantasie ist buchstäblich die Werkstatt, in der alles Gestalt annimmt, was der Mensch plant. Den Impulsen, den Anliegen, wird Gestalt und Form verliehen – und sie werden mithilfe der menschlichen Vorstellungskraft in die Tat umgesetzt.

Der Mensch kann alles vollbringen, was er sich vorstellen kann, heißt es.

Von allen Zeitaltern der Menschheitsgeschichte ist das unsere der Entwicklung der Fantasie am zuträglichsten, denn es ist ein Zeitalter des raschen Wandels. Laufend regen Reize unsere Fantasie an.

Durch seine Vorstellungskraft konnte der Mensch in den vergangenen 50 Jahren mehr Kräfte der Natur entdecken und nutzen als in der gesamten Menschheitsgeschichte. Er hat sich den Luftraum so vollständig erobert, dass er den Vögeln beim Fliegen etwas vormacht. Er nutzt den Äther zur verzögerungsfreien Kommunikation mit aller Welt. Er hat die Sonne aus Millionen von Kilometern Entfernung untersucht und gewogen und mithilfe seiner Vorstellungskraft festgestellt, aus welchen Bestandteilen sie sich zusammensetzt. Er hat entdeckt, dass sein eigenes Gehirn gleichzeitig Sender und Empfänger für die Vibrationen der Gedanken ist, und jetzt lernt er gerade, wie er diese Erkenntnis praktisch nutzen kann. Er hat die Geschwindigkeit der Fortbewegung gesteigert – auf mittlerweile über 480 Kilometer pro Stunde. Bald wird es so weit sein, dass man in New York frühstücken und in San Francisco Mittag essen kann.

Grenzen sind dem Menschen logischerweise nur durch die Entwicklung und Anwendung seiner Vorstellungskraft gesetzt. Den Höhepunkt dieser Entwicklung hat er noch nicht erreicht. Bisher hat

er lediglich festgestellt, dass er über Fantasie verfügt, und begonnen, sie auf sehr elementare Weise zu nutzen.

ZWEI FORMEN VON FANTASIE

Die Vorstellungskraft funktioniert auf zweierlei Art. Da ist zum einen die »synthetische Fantasie« und zum anderen die »schöpferische Fantasie«.

Synthetische Fantasie: Diese Fähigkeit ermöglicht es, vorhandene Vorstellungen, Ideen oder Pläne neu zu kombinieren. Sie ist nicht im eigentlichen Sinne *schöpferisch.* Sie arbeitet lediglich mit dem Material, das ihr Erfahrung, Bildung und Beobachtungen zuführen. Diese Eigenschaft wird von den Erfindern besonders strapaziert – mit Ausnahme des »Genies«, das auf die schöpferische Fantasie zugreift, wenn es sein Problem mithilfe der synthetischen Fantasie nicht lösen kann.

Schöpferische Fantasie: Durch die schöpferische Fantasie steht der begrenzte Geist des Menschen in direkter Kommunikation mit der grenzenlosen Intelligenz. Diese Fähigkeit liefert uns unsere »Intuitionen« und »Inspirationen«. Daraus gewinnt der Mensch alle grundlegenden oder neuen Ideen. Und über diese Fähigkeit empfängt er auch gedankliche Vibrationen anderer Menschen. Auf diese Weise kann er mit dem Unterbewusstsein anderer in Kontakt treten oder kommunizieren.

Die schöpferische Fantasie arbeitet vollautomatisch, wie auf den Folgeseiten beschrieben. Und sie arbeitet *nur* , wenn Bewusstseinsprozesse besonders schnell ablaufen – beispielsweise, wenn das Bewusstsein durch den von einem *dringenden Anliegen* hervorgerufenen Gemütszustand stimuliert wird.

Je häufiger die schöpferische Fantasie eingesetzt wird, desto aufmerksamer und schneller reagiert sie auf Impulse aus den erwähnten Quellen. Diese Feststellung ist von einiger Bedeutung! Sie sollten sie sich ruhig erst einmal durch den Kopf gehen lassen, bevor Sie weiterlesen. Bedenken Sie beim Befolgen dieser Grundsätze: Wie sich ein Anliegen zu Geld machen lässt, kann nicht in einem Satz gesagt werden. Die ganze Geschichte ist erst erzählt, wenn Sie alle Grundsätze begriffen und verinnerlicht haben und anfangen, sie anzuwenden.

Alle großen Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Industrie und

Finanzwelt und alle herausragenden Künstler, Musiker, Dichter und Schriftsteller verdanken ihren Ruhm der Entwicklung ihrer schöpferischen Fantasie.

Synthetische wie schöpferische Fantasie lassen sich trainieren wie einen Muskel oder ein Organ, das durch größere Beanspruchung leistungsfähiger wird.

Ein Anliegen ist nur ein Gedanke, ein Impuls. Es ist vage und flüchtig. Es ist abstrakt und besitzt keinen Wert, solange es nicht in sein physisches Gegenstück umgewandelt wird. Zwar kommt die synthetische Fantasie besonders oft zum Tragen, wenn der Impuls eines Anliegens zu Geld gemacht werden soll, doch dürfen wir darüber nicht vergessen, dass es Umstände und Situationen geben kann, die auch den Einsatz der schöpferischen Fantasie erfordern.

Wird ihre Vorstellungskraft nicht genutzt, verkümmert sie. Sie lässt sich aber regenerieren und erneut aktivieren, wenn sie wieder angewendet wird. Diese Fähigkeit verschwindet nicht, sondern gerät durch mangelnden Gebrauch lediglich in einen Ruhezustand.

Konzentrieren Sie sich zunächst auf die Entwicklung Ihrer synthetischen Fantasie, denn diese Fähigkeit werden Sie bei der Umsetzung Ihres Anliegens in klingende Münze häufiger einsetzen.

Die Umsetzung des immateriellen Impulses, des Anliegens, in die materielle Realität des Geldes erfordert einen Plan (oder gleich mehrere Pläne). Diese Pläne entstehen mithilfe der Vorstellungskraft und vor allem mithilfe der synthetischen Fantasie.

Lesen Sie das Buch erst ganz durch und kommen Sie dann noch einmal auf dieses Kapitel zurück, um Ihre Fantasie gleich für sich arbeiten zu lassen an einem Plan oder Plänen zur Umwandlung Ihres Anliegens in Geld. Eine ausführliche Anleitung zur Erstellung von Plänen finden Sie in fast jedem Kapitel. Führen Sie die Anweisungen aus, die am besten auf Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind, und fassen Sie Ihren Plan schriftlich ab, sofern Sie dies noch nicht getan haben. Ist das erledigt, haben Sie Ihrem immateriellen Anliegen eine klare konkrete Form verliehen. Lesen Sie den vorstehenden Satz noch einmal. Lesen Sie ihn sich laut vor, ganz langsam, und bedenken Sie dabei, dass Sie mit der Verschriftlichung Ihres Anliegens und mit dem Plan zu seiner Umsetzung tatsächlich schon den ersten einer Reihe von Schritten getan haben, der es Ihnen ermöglicht, den Gedanken zu verwirklichen.

Die Welt, in der Sie leben, Sie selbst und auch sonst alles Materielle sind das Ergebnis einer Evolution, im Zuge derer mikroskopische Materieteilchen in geordneter Form organisiert und arrangiert wurden.

Außerdem – und diese Aussage ist von enormer Bedeutung – war diese Welt und jede der Milliarden von Zellen Ihres Körpers, ja, jedes Materieatom, *irgendwann eine flüchtige Form von Energie* .

Ein Anliegen ist ein geistiger Impuls. Solche Impulse sind eine Form von Energie. Wenn Sie bei dem Gedankenimpuls des Anliegens ansetzen, um zu Geld zu kommen, dann bedienen Sie sich derselben Kräfte, die die Natur bei der Entstehung der Erde und jedes materi-ellen Gebildes im Universum einsetzte – den Körper und das Gehirn eingeschlossen, in dem die geistigen Impulse entstehen.

Soweit wissenschaftlich erforscht, besteht das gesamte Universum nur aus zwei Elementen – Materie und Energie.

Durch die Kombination von Energie und Materie ist alles für den Menschen Wahrnehmbare entstanden, vom größten Stern am Himmel bis hinunter zum Menschen selbst, Sie und mich eingeschlossen .

Sie stehen jetzt vor der Aufgabe, sich die Methode der Natur zunutze zu machen. Sie versuchen (ernsthaft, wie wir hoffen), Ihr Anliegen mithilfe der Naturgesetze in seine stoffliche oder monetäre Entsprechung zu verwandeln. Und das können Sie! Schließlich haben das andere auch schon geschafft.

Mithilfe unveränderlicher Gesetze können Sie ein Vermögen aufbauen. Doch zunächst müssen Sie sich mit diesen Gesetzen vertraut machen und lernen, sie anzuwenden. Indem ich mich wiederhole und diese Grundsätze aus jeder denkbaren Perspektive beleuchte, hoffe ich, Ihnen das Geheimnis zu offenbaren, das jedem großen Vermögen zugrunde liegt. So eigenartig und paradox es klingt – im Grunde ist das »Geheimnis« gar keins. Die Natur selbst präsentiert es auf der Welt, in der wir leben, in den Sternen und Planeten, die wir sehen können, in den Elementen über und um uns herum, in jedem Grashalm und jeder Lebensform in unserem Blickfeld.

Die Natur präsentiert dieses »Geheimnis« auch in der Biologie, in der Verwandlung einer winzigen Zelle, so klein, dass sie auf einem Stecknadelkopf verloren gehen könnte, in einen Menschen wie den,

der jetzt gerade diese Zeilen liest. Die Umwandlung eines Anliegens in seine materielle Entsprechung ist sicher kein größeres Wunder!

Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn Ihnen das Gesagte zum Teil noch unbegreiflich erscheint. Wer sich noch nicht ausführlicher mit dem menschlichen Geist befasst hat, der dürfte den Gehalt dieses Kapitels beim ersten Lesen kaum erfassen können.

Mit der Zeit wird Ihnen das immer leichter fallen.

Die folgenden Grundsätze helfen Ihnen, die Fantasie zu begreifen. Nehmen Sie auf, was Sie verstehen, wenn Sie diese Philosophie zum ersten Mal lesen. Lesen Sie sie dann erneut und setzen sich damit auseinander, werden Sie merken, dass Ihnen vieles plötzlich klarer wird und dass Sie alles besser begreifen. Vor allem aber dürfen Sie keinesfalls damit aufhören oder sich davon abbringen lassen, sich diese Grundsätze anzueignen, bevor Sie das Buch nicht mindestens *dreimal* gelesen haben, denn dann wollen Sie nicht mehr aufhören .

WIE SICH DIE FANTASIE IN DER PRAXIS NUTZEN LÄSST

Ideen sind die Grundlage für jedes Vermögen. Und Ideen sind Produkte der Fantasie. Betrachten wir ein paar bekannte Ideen, die viel Geld eingebracht haben, in der Hoffnung, aus diesen Anschauungsbeispielen konkrete Informationen darüber gewinnen, wie die Fantasie eingesetzt werden kann, um dadurch reich zu werden.

DER ZAUBERKESSEL

Vor 50 Jahren fuhr ein alter Landarzt in eine kleine Stadt, band sein Pferd fest, schlich sich durch die Hintertür in die Apotheke und begann, mit dem jungen Apotheker zu »feilschen«.

Was er vorhatte, sollte viele Menschen reich machen. Die Südstaaten sollten davon so profitieren wie seit dem Bürgerkrieg nicht mehr.

Über eine Stunde lang verhandelten der alte Arzt und der Apotheker hinter dem Ladentisch mit leiser Stimme. Dann ging der Doktor zu seinem Wagen, lud einen großen, altmodischen Kessel und einen mächtigen hölzernen Rührlöffel ab und stellte alles ins

Hinterzimmer der Apotheke.

Der Apotheker besah den Kessel, griff in seine Manteltasche, zog ein Bündel Geldscheine hervor und reichte es dem Arzt. Es waren genau 500 Dollar – seine gesamten Ersparnisse.

Da übergab ihm der Arzt einen kleinen Zettel, auf dem eine geheime Formel stand. Das Rezept war ein Vermögen wert – *nur nicht für den Arzt* ! Mit der Zauberformel konnte in dem Kessel zwar ein Trank gebraut werden, doch weder der Arzt noch der junge Apotheker wussten, welch märchenhaften Reichtum dieser einbringen würde.

Der alte Doktor war froh, dass er seine Gerätschaften für 500 Dollar losgeworden war. Mit dem Geld konnte er seine Schulden zahlen und ruhig schlafen. Der Apotheker riskierte viel, als er seine gesamten Ersparnisse für ein Stück Papier und einen alten Kessel hinblätterte. Nie hätte er sich träumen lassen, dass ihm dieser Kessel mehr Gold einbringen würde als Aladdins Lampe im Märchen.

In Wirklichkeit hatte der Apotheker nämlich eine *Idee gekauft* !

Der alte Kessel, der Rührlöffel und der Zettel mit der Formel waren nur Beiwerk. Wunder wirkte der Kessel erst, als sein neuer Eigentümer dem Geheimrezept noch eine Zutat beigab, auf die der Arzt nicht gekommen war.

Lesen Sie diese Geschichte aufmerksam und stellen Sie Ihre Fantasie auf die Probe! Mal sehen, ob Sie herausfinden, was der junge Mann dem Geheimrezept zusetzte, damit Gold aus dem Kessel quellen konnte. Vergessen Sie aber beim Lesen nicht, dass dies kein Märchen aus Tausendundeiner Nacht ist. Hier geht es um Fakten, nicht um Fiktion – Fakten, die mit einer Idee begannen.

Werfen wir zunächst einen Blick auf den unermesslichen Reichtum, die diese Idee hervorgebracht hat. Sie verhalf Menschen aus aller Welt, die unter die Leute brachten, was aus dem Kessel kam, zu einem riesigen Vermögen – und tut das bis heute.

Der alte Kessel ist inzwischen der größte Zuckerkonsument der Welt und sorgt so für Tausende von Arbeitsplätzen im Anbau von Zuckerrohr und in der Raffinerie und Vermarktung von Zucker.

Der alte Kessel ist jährlich Abnehmer von Millionen von Glasflaschen, was Scharen von Glasarbeitern in Arbeit hält.

Außerdem sichert er die Beschäftigung zahlloser Verwaltungsangestellter, Schreibkräfte und Werbefachleute im

ganzen Land. Und er hat etlichen Künstlern Ruhm und Reichtum eingetragen, die sein Produkt künstlerisch verarbeitet haben.

Der alte Kessel hat eine Kleinstadt in den Südstaaten in ein Wirtschaftszentrum verwandelt und kommt dort heute direkt oder indirekt allen Unternehmen und so gut wie jedem Bürger der Stadt zugute.

Vom Einfluss dieser Idee profitiert inzwischen jedes zivilisierte Land der Welt. Der alte Kessel versorgt jeden, der damit in Berührung kommt, unaufhörlich mit Gold .

Mit diesem Gold wurde eines der berühmtesten Colleges der Südstaaten aufgebaut und bis heute finanziert, an dem Tausenden junger Menschen das Rüstzeug für ihren Erfolg vermittelt wird.

Doch der alte Kessel hat noch viele andere großartige Dinge ermöglicht.

Auch während der Weltwirtschaftskrise, als überall Fabriken, Banken und Unternehmen ins Wanken gerieten und schließen mussten, machten die Eigentümer des Zauberkessels unbeirrt weiter und *beschäftigten die ganze Zeit über* weltweit Heerscharen von Mitarbeitern. Eine Extraportion Gold floss dabei an all jene, die vor langer Zeit *an die Idee geglaubt hatten.*

Könnte das Produkt dieses alten Kupferkessels sprechen, hätte es in jeder Sprache aufregende romantische Geschichten zu erzählen – über die Liebe, über das Geschäft und über Menschen, die davon in ihrer beruflichen Tätigkeit immer wieder neu inspiriert werden.

Zumindest eine solche Geschichte kann ich aus persönlicher Erfahrung berichten. Und sie begann gar nicht weit von dem Ort, an dem der Apotheker den alten Kessel gekauft hatte. Denn dort lernte ich meine Frau kennen, die mir als Erste von dem Zauberkessel erzählte. Und bei unserer Hochzeit wurde natürlich das Produkt aus diesem Kessel serviert.

Inzwischen ist Ihnen sicher klar, dass es sich bei dem Gebräu aus dem Zauberkessel um ein weltbekanntes Getränk handelt. Ich darf an dieser Stelle anmerken, dass ich der Heimatstadt dieses Getränks meine Ehefrau verdanke, und auch, dass mir das Getränk selbst *rauschfreie Anregung* beschert und damit die geistige Erfrischung, die ich als Autor brauche, um Bestleistungen zu erbringen.

Wo Sie sich auch gerade aufhalten oder zu Hause sind und was immer Sie beruflich machen – denken Sie künftig jedes Mal, wenn Sie den »Coca-Cola«-Schriftzug lesen, daran, dass dieses enorme

Imperium des Geldes und der Macht aus einer Idee entstand. Die geheimnisvolle Zutat, die der Apotheker Asa Candler der geheimen Formel hinzufügte, war … Fantasie !

Denken Sie darüber ruhig einen Moment nach.

Berücksichtigen Sie dabei, dass es die in diesem Buch beschriebenen dreizehn Schritte zum Reichtum waren, durch die Coca-Cola jede Stadt, jedes Dorf und jeden Weiler der Welt erreicht hat, und dass auch jede Ihrer potenziellen Ideen, wenn sie so *solide und verdienstvoll* ist wie die, die Coca-Cola zugrunde lag, die erstaunliche Erfolgsgeschichte dieses globalen Durstlöschers wiederholen kann.

Gedanken nehmen gegenständliche Formen an, und sie wirken auf der ganzen Welt.

WENN ICH EINE MILLION HÄTTE

Die folgende Geschichte ist der Beweis für das alte Sprichwort »Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg«. Ich hörte sie zum ersten Mal von meinem geschätzten Lehrer und Pfarrer, dem verstorbenen Frank W. Gunsaulus, dessen Karriere als Prediger im Schlachthofviertel von Südchicago begann.

Während er das College besuchte, fielen Dr. Gunsaulus viele Mängel unseres Bildungssystems auf – Mängel, von denen er glaubte, sie beheben zu können, wenn er erst selbst eine Schule leiten würde. Sein *größtes Anliegen* war, ein Bildungsinstitut zu führen, an dem junge Menschen im »Lernen durch Handeln« unterwiesen wurden.

Er entschloss sich, eine neue Hochschule zu gründen, an der er seine Ideen umsetzen konnte – unbehindert durch orthodoxe Lehrmethoden.

Für das Projekt brauchte er eine Million Dollar. Wie aber sollte er eine solche Summe auftreiben? Das war die Frage, die den ehrgeizigen jungen Geistlichen Tag und Nacht beschäftigte.

Er fand keine Lösung.

Jeden Abend nahm er diesen Gedanken mit zu Bett und stand morgens wieder mit ihm auf. Der Gedanke verfolgte ihn den ganzen Tag. Gunsaulus wälzte ihn, bis er förmlich zur *Obsession* wurde. Eine Million Dollar war eine Menge Geld. Das war ihm klar, aber er wusste auch, dass *man nur durch die Grenzen beschränkt wurde, die*

man sich im Kopf setzte .

Dr. Gunsaulus war nicht nur Pfarrer, sondern auch Philosoph, und wie alle Erfolgsmenschen gelangte er zu der Erkenntnis, dass man bei einem konkreten Anliegen ansetzen musste. So ein Anliegen wird beseelt, aktiviert und angetrieben durch den alles verzehrenden Drang, es zu verwirklichen.

All diese bedeutsamen Fakten waren ihm präsent. Dennoch wusste er nicht, wie er eine Million Dollar aufbringen sollte. In dieser Situation hätten viele aufgegeben – nach dem Motto: »Die beste Idee taugt nichts, wenn mir das Geld fehlt, sie umzusetzen.« So hätten wohl die meisten Menschen reagiert. Nicht so Dr. Gunsaulus. Was er sagte und tat, ist so bedeutsam, dass ich ihn gern persönlich zu Wort kommen lassen möchte:

> *Eines Samstagnachmittags saß ich in meinem Zimmer und grübelte, wie ich das Geld beschaffen könnte, das ich zur Verwirklichung meiner Pläne brauchte. Fast zwei Jahre lang hatte ich nun schon darüber nachgedacht,* aber sonst nichts unternommen!
>
> *Es war an der Zeit,* aktiv zu werden!
>
> *Da beschloss ich spontan, dass ich mir die benötigte Million innerhalb von einer Woche besorgen würde. Wie? Ich hatte keine Ahnung. Aber ich spürte, dass es nur darauf ankam, dass die* Entscheidung *gefallen war, mir das Geld innerhalb einer bestimmten Frist zu beschaffen. Was ich sagen will: Mich überkam eine eigenartige Zuversicht, sobald ich den klaren Entschluss gefasst hatte, das Geld bis zu einem feststehenden Termin zu besorgen – eine Zuversicht, wie ich sie zuvor nie verspürt hatte. Meine innere Stimme sagte: »Warum hast du diese Entscheidung nicht längst getroffen? Das Geld hat schon die ganze Zeit auf dich gewartet! «*
>
> *Dann überschlugen sich die Ereignisse. Ich rief bei den Zeitungen an und kündigte für den folgenden Morgen eine Predigt zu dem Thema an: ›Was ich tun würde, wenn ich eine Million Dollar hätte.‹*
>
> *Ich fing sofort an, die Predigt zu schreiben. Das fiel mir aber offen gestanden gar nicht schwer, denn schließlich hatte ich mich ja fast zwei Jahre lang darauf vorbereitet. Der Geist, der ihr zugrunde lag, war mir in Fleisch und Blut übergegangen!*
>
> *Lange vor Mitternacht hatte ich die Predigt fertiggeschrieben.*

Ich ging zu Bett und schlief voller Selbstvertrauen ein, denn ich sah mich bereits im Besitz der Million.

Am folgenden Tag stand ich früh auf, machte mich fertig, las die Predigt noch einmal durch, kniete nieder und betete, dass sie jemand hören möge, der das nötige Geld lockermachen würde.

Während ich betete, hatte ich wieder das sichere Gefühl, dass das Geld fließen würde. Ich war so aufgeregt, dass ich meinen Predigttext liegen ließ, was ich erst merkte, als ich schon auf der Kanzel stand.

Da war es zu spät, um meine Aufzeichnungen zu holen – und das war ein wahrer Segen! Mein Unterbewusstsein lieferte mir alles, was ich brauchte. Als ich mich erhob, um zu predigen, schloss ich die Augen und sprach frei von der Leber weg aus, wovon ich träumte. Dabei wendete ich mich nicht nur an meine Gemeinde, sondern ich sprach auch zu Gott. Ich erzählte, was ich mit einer Million Dollar anfangen würde, wenn mir jemand so viel Geld anvertraute. Ich schilderte meinen Plan zum Aufbau einer großartigen Schule, an der junge Menschen praktische Dinge erlernen und sich gleichzeitig geistig weiterentwickeln würden.

Kaum hatte ich mich wieder hingesetzt, als sich in der drittletzten Reihe ein Mann erhob und nach vorne kam. Ich fragte mich, was er vorhatte. Er ging auf mich zu, reichte mir die Hand und sagte: »Reverend, Ihre Predigt hat mir gut gefallen. Ich glaube Ihnen, dass Sie das alles schaffen könnten, wenn Sie eine Million Dollar hätten. Und um Ihnen das zu beweisen, werde ich Ihnen die Million geben. Kommen Sie doch morgen früh in mein Büro. Mein Name ist Philip D. Armour.« [19]

Der junge Gunsaulus suchte Armours Büro auf und holte sich die Million ab. Mit dem Geld gründete er das Armour Institute of Technology.

Das war mehr Geld, als die meisten Pfarrer je im Leben zu Gesicht bekommen, doch der gedankliche Impuls, der diesem Geldregen zugrunde lag, war in Sekunden dem Geist eines jungen Predigers entsprungen. Die nötige Million war die Frucht einer Idee. Und diese Idee fußte auf einem Anliegen, das der junge Gunsaulus fast zwei Jahre lang mit sich herumgetragen hatte.

Der wesentliche Punkt: Er bekam das Geld 36 Stunden, nachdem er den konkreten Entschluss gefasst hatte, es zu beschaffen – und einen festen Plan hatte.

Gunsaulus’ vage Gedanken an eine Million Dollar und seine zaghaften Hoffnungen darauf waren nichts Besonderes. Ähnliche Gedanken hegten vor und nach ihm viele. Den wesentlichen Unterschied machte die Entscheidung, die er an jenem denkwürdigen Samstag traf, als er konkret wurde und entschlossen sagte: »Ich *werde* dieses Geld Ende der Woche haben!«

Gott ist offenbar mit jenen, die *genau* wissen, was sie wollen, wenn sie *fest entschlossen sind* , genau das auch zu bekommen!

Mehr noch: Das Prinzip, mit dessen Hilfe sich Dr. Gunsaulus seine Million beschaffte, gilt bis heute! Auch für Sie! Dieses allgemeingültige Gesetz greift heute noch genau so wie damals, als es der junge Prediger so erfolgreich einsetzte. Dieses Buch zeigt Ihnen Schritt für Schritt die dreizehn Elemente dieses mächtigen Gesetzes auf und wie Sie sie nutzen können.

Beachten Sie dabei die eine wesentliche Gemeinsamkeit von Asa Chandler und Dr. Frank Gunsaulus: Beiden war der erstaunliche Umstand bewusst, dass sich Ideen durch die Macht eines konkreten Anliegens in Verbindung mit klaren Plänen zu Geld machen lassen.

Gehören Sie zu den Menschen, die überzeugt sind, dass nur harte, ehrliche Arbeit zu Reichtum führt? Das können Sie vergessen! Es stimmt nicht. Wirklicher Reichtum ist nie das Resultat harter Arbeit! Wenn er sich einstellt, dann als Antwort auf konkrete Anliegen durch Anwendung bestimmter Grundsätze – nicht durch Zufall oder Glück.

Allgemein gesprochen ist eine Idee ein gedanklicher Impuls, der durch die Anregung der Fantasie Handlungen auslöst. Jeder gute Verkäufer weiß, dass sich Ideen immer verkaufen lassen – Waren nicht. Durchschnittliche Verkäufer wissen das nicht – und aus diesem Grund bleiben sie »durchschnittlich«.

Ein Verleger machte einst eine Entdeckung, die für seine gesamte Branche Gold wert war. Er merkte, dass viele Menschen Bücher nach ihrem Titel auswählen, nicht nach ihrem Inhalt. Als er bei einem Ladenhüter den Titel änderte, steigerten sich die Verkaufszahlen plötzlich auf über eine Million Exemplare. Der Inhalt war der Gleiche. Er hatte lediglich den Umschlag des Buches, das so schlecht lief, entfernt und durch ein neues Cover mit einem Titel ersetzt, der besser ankam.

Diese einfache Maßnahme war eine Idee. Aus ihr sprach Fantasie.

Ideen haben keinen festen Preis. Wer eine Idee hat, bestimmt den Preis selbst, und wenn er es klug anstellt, wird dieser Preis auch gezahlt.

Die Filmbranche brachte scharenweise Millionäre hervor, von denen die meisten keine eigenen Ideen hatten, sondern lediglich genug Fantasie, eine gute Idee zu erkennen, wenn sie sie sahen.

Den nächsten Schwung Millionäre wird der Rundfunk hervorbringen, der neu ist und noch nicht von fantasievollen Zeitgenossen umlagert. Geld verdienen werden alle, die neue und interessantere Radiosendungen entdecken oder sich ausdenken, die die nötige Fantasie besitzen, ihren Wert zu erkennen, und den Radiohörern Gelegenheit geben, davon zu profitieren.

Die Werbekunden – die unglücklichen Opfer, die momentan als Sponsoren die Kosten aller »Radiounterhaltung« tragen [20] – werden bald ein Bewusstsein für Ideen entwickeln und mehr für ihr Geld verlangen. Wer ihnen den Rang abläuft und interessante Sendungen liefert, der wird in dieser neuen Branche reich werden.

Schnulzensänger und Small-Talk-Künstler, die derzeit den Äther mit Witzeleien und dümmlichem Gelächter verunreinigen, werden den Weg aller Schaumschläger gehen, und an ihre Stelle werden echte Künstler treten, die professionell geplante Sendungen moderieren, die nicht nur unterhalten, sondern auch intellektuelle Ansprüche befriedigen sollen.

Hier eröffnet sich ein weites Feld der Gelegenheiten, die lautstark dagegen protestieren, wie sie derzeit aus Fantasielosigkeit dahingemetzelt werden, und um jeden Preis gerettet werden möchten. Das Radio braucht vor allen Dingen neue Ideen!

Wenn Sie diese neuen Chancen faszinieren, werden Sie vielleicht den Hinweis aufschlussreich finden, dass die erfolgreichen Radiosendungen der Zukunft der Überzeugung des Publikums mehr Gewicht beimessen werden als seiner Aufmerksamkeit. Um es deutlicher zu formulieren: Wer künftig erfolgreiche Radiosendungen auf die Beine stellen möchte, der muss einen gangbaren Weg finden, aus »Zuhörern« »Überzeugte« zu machen. Außerdem müssen die erfolgreichen Radiomacher der Zukunft ihre Beiträge so gestalten, dass ihre Publikumswirksamkeit nachweisbar ist.

Die Sponsoren der Radiosendungen sind es allmählich leid, für geschwätzige Werbedialoge zu bezahlen, deren dünnen Gehalt sich irgendjemand aus den Fingern gesogen hat. Was sie wollen und was

in Zukunft gefordert werden wird, sind unwiderlegbare Beweise dafür, dass die jeweilige Sendung nicht nur Millionen von Menschen albernes Gelächter entlockt, sondern auch Produkte an den Mann bringen kann.

Ein weiterer Aspekt, der ebenfalls jedem klar sein sollte, der mit dem Gedanken spielt, sich auf diesem chancenreichen neuen Gebiet zu betätigen: Die Radiowerbung wird von einer ganz neuen Gruppe von Werbefachleuten übernommen werden, die sich von den althergebrachten Werbeagenturleuten der Printmedien unterscheiden. Die Oldtimer der Werbebranche sind *nicht in der Lage* , moderne Radioskripte zu lesen, weil sie dazu erzogen wurden, Ideen zu sehen. Die neue Radiomethode verlangt nach Mitarbeitern, die Ideen aus einem *schriftlichen* Manuskript vertonen können! Diese Erkenntnis hat mich ein Jahr harte Arbeit und viele Tausend Dollar gekostet.

Das Radio steht da, wo die Filmindustrie stand, als erstmals Mary Pickford mit ihren Löckchen über die Leinwand stöckelte. Das Radio bietet viel Spielraum für alle, die Ideen *hervorbringen oder erkennen können* .

Hat der vorstehende Kommentar zu den Chancen im Rundfunk Ihre Ideenfabrik nicht in Gang gesetzt, dann vergessen Sie das Ganze lieber. Ihre Chance liegt dann vielleicht in einem anderen Bereich. Hat Sie der Kommentar aber auch nur ansatzweise begeistert, dann sondieren Sie ruhig weiter. Vielleicht stoßen Sie ja auf die eine Idee, die Sie brauchen, um Ihre Karriere richtig in Schwung zu bringen.

Lassen Sie sich nicht davon abhalten, dass Sie keine Erfahrung im Rundfunkgeschäft haben. Andrew Carnegie wusste auch nicht viel über die Stahlproduktion, wie er mir selbst sagte. Er wendete jedoch zwei der in diesem Buch beschriebenen Grundsätze an und konnte dadurch im Stahlgeschäft ein Vermögen verdienen.

Die Geschichte fast jedes großen Vermögens beginnt an dem Tag, an dem sich einer, der Ideen hat, und einer, der Ideen zu verkaufen versteht, zusammentun und harmonisch kooperieren. Carnegie umgab sich mit Menschen, die alles konnten, was er nicht beherrschte – Menschen, die Ideen hatten, und Menschen, die Ideen in die Tat umsetzten. So wurden er und andere sagenhaft reich.

Millionen Menschen gehen durchs Leben und hoffen auf einen »glücklichen Zufall«. Vielleicht kann so ein Zufall eine Chance

eröffnen, doch sicherheitshalber sollten Sie sich nicht nur auf Ihr Glück verlassen. Mir hat ein solcher »Glücksfall« zwar die größte Chance meines Lebens eröffnet, *aber* es bedurfte 25 Jahre *engagierter Arbeit* , bis daraus ein echter Aktivposten wurde.

Der »Glücksfall« bestand darin, dass mir Andrew Carnegie begegnete und mit mir zusammenarbeiten wollte. Damals brachte er mich auf die *Idee* , die Erfolgsprinzipien zu einer Philosophie auszuarbeiten. Tausende haben von den Ergebnissen profitiert, die in 25 Jahren der Recherche zusammengetragen wurden, und durch die Anwendung der Philosophie wurden viele märchenhaft reich. Der Anfang war nicht schwer. Die Idee hätte jeder haben können.

Der Zufall kam mir in Gestalt von Carnegie zur Hilfe, doch was wäre daraus geworden ohne die Entschlossenheit, das konkrete Anliegen und die Zielstrebigkeit sowie die beständigen Anstrengungen über 25 Jahre? Dahinter steckte mehr als nur ein Wunsch, nämlich ein Anliegen, das Enttäuschung, Entmutigung, Rückschläge, Kritik und die beständigen Bemerkungen über »Zeitverschwendung« überstand. Es war ein alles verzehrender Drang – eine regelrechte Obsession!

Carnegie hatte mir die Idee eingegeben, doch ich musste sie hegen, pflegen und *am Leben erhalten* , bis sie sich nach und nach aus eigener Kraft zu ganzer Größe auswuchs. Und plötzlich hegte und pflegte sie mich und trieb mich an. So sind Ideen. Erst gibt man ihnen Leben, Aktivität und Orientierung, und plötzlich entwickeln sie eine Eigendynamik und setzen sich gegen jeden Widerstand durch.

Ideen aktivieren geistige Kräfte und üben dadurch mehr Einfluss aus als die physischen Gehirne, denen sie entspringen. Sie können fortbestehen, wenn das Gehirn, dem sie entstammen, längst zu Staub zerfallen ist. Nehmen Sie die Macht des christlichen Glaubens. Auch er begann mit einer einfachen Idee im Kopf von Jesus Christus. Seine goldene Regel lautete: »Alles nun, was ihr wollt, dass euch die Leute tun sollen, das tut ihr ihnen auch.« Christus ist längst dorthin zurückkehrt, woher er kam, doch seine Idee lebt weiter. Sie wird weiterwachsen, und irgendwann wird vielleicht ihre große Stunde kommen. Dann wird sich das größte Anliegen von Christus erfüllt haben. Die Idee existiert ja erst seit 2000 Jahren. Lassen wir ihr ruhig noch ein bisschen Zeit!

Für Erfolg braucht man keine Ausrede, für Misserfolg gibt es keine.

SIEBTES KAPITEL

SYSTEMATISCHE PLANUNG

Vom Anliegen zur Realität

Der sechste Schritt zum Reichtum

Sie wissen ja inzwischen: Alles, was der Mensch erschafft oder erwirbt, beginnt mit einem Anliegen. Den ersten Schritt vom Abstrakten zum Konkreten legt das Anliegen in der Werkstatt der Fantasie zurück, wo die Pläne für seine Umsetzung geschmiedet und organisiert werden.

Im zweiten Kapitel erhielten Sie Anweisungen für sechs klare, praktische Schritte als erste Maßnahme zur Umsetzung des Verlangens nach Geld in seine monetäre Entsprechung. Einer dieser Schritte besteht in einem konkreten, durchführbaren Plan oder Plänen für diese Umwandlung.

Nun erfahren Sie, wie Sie realisierbare Pläne erstellen. Das geht so:

a) Tun Sie sich mit so vielen anderen zusammen, wie zur Erstellung und Ausführung Ihres Plans oder Ihrer Pläne zum Reichwerden nötig. Machen Sie Gebrauch vom »Master Mind«-Ansatz, der im zehnten Kapitel näher beschrieben wird. (Sich strikt an diese Anweisung zu halten, ist *absolut unabdingbar* . Es führt kein Weg daran vorbei.)

b) Bevor Sie Ihre »Master Mind«-Allianz gründen, müssen Sie festlegen, welchen Vorteil und

Nutzen *Sie* den einzelnen Mitgliedern Ihrer Gruppe als Gegenleistung für ihre Kooperation zu bieten haben. Niemand arbeitet auf Dauer ohne Vergütung. Und kein intelligenter Mensch wird von anderen verlangen oder erwarten, dass sie ohne angemessene Gegenleistung tätig werden, wobei diese nicht immer in finanzieller Form erfolgen muss.

c) Beraumen Sie mindestens zwei wöchentliche Sitzungen mit den Mitgliedern Ihrer »Master Mind«-Gruppe an, wenn möglich mehr, bis Sie gemeinsam den notwendigen Plan oder die Pläne zum Vermögensaufbau perfektioniert haben.

d) Achten Sie darauf, dass zwischen Ihnen und allen Mitgliedern Ihrer »Master Mind«-Gruppe *absolute Harmonie* herrscht. Wenn Sie diese Anweisung nicht exakt befolgen, sind Fehlschläge vorprogrammiert. Das »Master Mind«-Prinzip *kann nur* funktionieren, wenn wirklich vollkommene Harmonie herrscht.

Beachten Sie dabei folgende Punkte:

Erstens: Sie haben ein Projekt in Angriff genommen, das für Sie ungeheuer wichtig ist. Um seinen Erfolg zu garantieren, müssen Sie so planen, dass alles passt.

Zweitens: Sie müssen sich die positiven Effekte der Erfahrung,

Ausbildung, angeborenen Fähigkeiten und Fantasie anderer sichern. So gehen alle vor, die es zu großem Reichtum bringen.

Einer alleine verfügt nie über genügend Erfahrung, Bildung, angeborene Fähigkeiten und Wissen, um sicher zu viel Geld zu kommen. Er ist auf die Zusammenarbeit mit anderen angewiesen. Jeder Plan, mit dem Sie den Aufbau eines Vermögens verfolgen, sollte ein Gemeinschaftsprodukt aller Mitglieder Ihrer »Master Mind«-Gruppe sein – Sie eingeschlossen. Sie können dabei durchaus auch eigene Pläne schmieden, aber sorgen Sie unbedingt dafür, dass diese von den Mitgliedern Ihrer »Master Mind«-Allianz geprüft und abgesegnet werden .

Bringt Ihr erster Plan nicht den gewünschten Erfolg, überlegen Sie sich einen neuen. Scheitert auch dieser, erarbeiten Sie den nächsten – so lange, bis Sie einen Plan haben, der wirklich funktioniert. Das ist der Punkt, an dem die meisten Menschen versagen, weil sie nicht beharrlich genug fehlgeschlagene Pläne durch neue ersetzen.

Selbst der intelligenteste Mensch kann nur erfolgreich ein Vermögen aufbauen – oder ein anderes Unterfangen verwirklichen –, wenn er praxistaugliche Pläne hat, mit denen er arbeiten kann. Halten Sie sich das ständig vor Augen, und wenn Ihre Pläne scheitern, dann denken Sie daran: Ein Rückschlag ist kein endgültiger Misserfolg. Er bedeutet lediglich, dass Sie nicht solide geplant haben. Ändern Sie Ihre Pläne. Beginnen Sie noch einmal von vorne.

Thomas A. Edison »scheiterte« zehntausendmal, bevor er die Glühbirne erfand. Will heißen, er erlitt zehntausend *kurzfristige Rückschläge* , bis seine Bemühungen von Erfolg gekrönt waren.

Solche Rückschläge sollten Ihnen nur eines sagen: nämlich, dass es an der Planung hapert. Millionen Menschen leben in Elend und Armut, weil sie keinen tragfähigen Plan haben, um zu Wohlstand zu kommen.

Henry Ford verdankte sein Vermögen nicht seiner geistigen Überlegenheit, sondern dem Umstand, dass er einen Plan fasste und verfolgte, der sich als solide erwies. Es gab sicher tausend Männer, die besser ausgebildet waren als Ford, aber dennoch in Armut lebten, weil sie nicht den richtigen Plan hatten, um reich zu werden.

Wie viel Sie erreichen, richtet sich danach, wie gut Sie planen.

Das klingt nicht nur logisch, sondern es stimmt. Samuel Insull [21] verlor ein Vermögen von über 100 Millionen Dollar. Diesem Vermögen lagen solide Pläne zugrunde. Die Wirtschaftskrise zwang Insull aber, seine Pläne zu ändern. Und diese Änderung sorgte für den »Rückschlag«, denn seine neuen Pläne waren eben nicht tragfähig. Da Insull inzwischen ein alter Mann war, mochte der »Rückschlag« für ihn ein » Misserfolg« sein, doch wenn er das so empfand, dann nur, weil ihm die Ausdauer fehlte, wieder neue Pläne zu schmieden.

Ein Mensch ist erst dann wirklich gescheitert, wenn er sich selbst aufgibt. Ich wiederhole das so oft, weil die Versuchung groß ist, beim ersten Anschein einer Niederlage die Flinte ins Korn zu werfen.

James J. Hills erster Versuch, das Kapital zum Bau einer Eisenbahnverbindung von der Ost- zur Westküste aufzutreiben, schlug fehl. Doch am Ende triumphierte er *durch neue Pläne* .

Henry Ford erlitt nicht nur zu Anfang seiner Karriere in der Autobranche Rückschläge, sondern auch, als er schon ziemlich weit gekommen war. Doch er entwickelte stets neue Pläne und trieb sie voran, bis sich der finanzielle Erfolg einstellte.

Wir alle kennen Menschen, die es zu großem Reichtum gebracht haben, schauen aber oft nur auf das Erreichte und übersehen dabei die Rückschläge, die sie einstecken mussten, bevor sie »es schafften«.

Wer sich nach dieser Philosophie richtet, kann nicht davon ausgehen, dass er ein Vermögen verdient, ohne »Rückschläge« zu erleben.

Kommt ein solcher Rückschlag, sollten Sie ihn als Signal dafür verstehen, dass Ihre Pläne nicht solide sind. Sie sollten ihre Pläne ändern und dann das angestrebte Ziel erneut anpeilen. Wenn Sie das Handtuch werfen, bevor Sie Ihr Ziel erreicht haben, dann gehören Sie zu den »Versagern«. Wer aufgibt, gewinnt nie – und wer nie aufgibt, gewinnt. Schreiben Sie sich diesen Satz ganz groß auf ein Blatt Papier und hängen Sie ihn dort auf, wo abends vor dem Schlafengehen Ihr letzter Blick hinfällt und morgens beim Aufstehen Ihr erster.

Bei der Auswahl der Mitglieder Ihrer »Master Mind«-Gruppe sollten Sie sich für Menschen entscheiden, die sich von einer Niederlage nicht entmutigen lassen.

Manche Menschen erliegen dem Irrglauben, nur mit Geld ließe

sich Geld verdienen. Das stimmt nicht! Menschen kommen zu Geld, indem sie ein Anliegen mithilfe der hier beschriebenen Grundsätze in seine monetäre Entsprechung verwandeln. Geld selbst ist nur träge Materie. Es kann sich nicht bewegen, denken oder sprechen. Es kann aber quasi »hören«, wenn es von einem Menschen mit einem Anliegen herbeigerufen wird.

WIE MAN SEINE EIGENE LEISTUNG VERMARKTET

Der Rest dieses Kapitels ist einer Beschreibung der Mittel und Wege zur Vermarktung ihrer eigenen Leistungen gewidmet. Die darin vermittelten Informationen sind für alle Menschen von praktischem Nutzen, die von ihrer Arbeitsleistung leben müssen. Von unschätzbarem Wert sind sie aber für jeden, der in seinem gewählten Beruf eine Führungsposition erreichen will.

Intelligente Planung ist die Voraussetzung für jeden finanziellen Erfolg. Es folgen ausführliche Anweisungen für all jene, die beim Vermögensaufbau damit beginnen müssen, ihre eigenen Leistungen an den Mann zu bringen.

Dass praktisch alle großen Vermögen zunächst auf der Vergütung für persönliche Leistungen oder auf dem Verkauf von Ideen beruhten, sollte Sie optimistisch stimmen. Denn was könnte jemand, der kein Vermögen besitzt, schon als Gegenleistung für Wohlstand einbringen als Ideen und eigene Leistungen?

Grob gesagt gibt es zwei Arten von Menschen auf der Welt, Anführer und Mitläufer. Entscheiden Sie sich von vornherein, ob Sie in ihrem gewählten Beruf eine Führungsrolle übernehmen oder ein Mitläufer bleiben wollen. Das macht einen enormen Unterschied beim Verdienst. Der Mitläufer kann nicht die Vergütung erwarten, auf die eine Führungspersönlichkeit Anspruch hat, obwohl viele Mitläufer irrtümlicherweise davon ausgehen.

Es ist keine Schande, ein Mitläufer zu sein – aber auch keine besondere Ehre. Viele große Führungspersönlichkeiten waren zunächst Mitläufer. Sie übernahmen später Führungspositionen, weil sie intelligente Mitläufer waren. Mit wenigen Ausnahmen gilt: Wer einem Anführer nicht intelligent folgen kann, der kann auch selbst kein effizienter Anführer werden. Wer einem Anführer am effizientesten folgt, steigt in aller Regel am schnellsten auf. Ein intelligenter Mitläufer hat viele Vorteile, darunter die Chance, von

seinem Anführer zu lernen.

DIE WICHTIGSTEN FÜHRUNGSQUALITÄTEN

Folgende Eigenschaften sind für Führungskräfte besonders wichtig:

1. *Unerschütterliches Selbstvertrauen,* das sich auf Selbsteinschätzung und fachliche Kompetenzen stützt. Kein Mitläufer möchte einen Anführer haben, dem es an Selbstvertrauen und Mut fehlt. Kein intelligenter Mitläufer ordnet sich einem solchen Anführer lange unter.

1. *Selbstbeherrschung.* Wer sich selbst nicht im Griff hat, kann niemals andere kontrollieren. Selbstbeherrschung gibt Mitläufern ein überzeugendes Beispiel, das die Intelligenteren unter ihnen nachahmen werden.

1. *Ausgeprägter Gerechtigkeitssinn.* Ohne ein Gespür für Fairness und Gerechtigkeit kann niemand das Kommando führen und die Achtung seiner Leute gewinnen.

1. *Entschlossenheit.* Wer in seinen Entscheidungen wankelmütig ist, zeigt, dass er sich seiner selbst nicht sicher ist. Er kann andere nicht erfolgreich anführen.

1. *Konkrete Pläne.* Der erfolgreiche Anführer muss sein Vorgehen planen und seine *Pläne umsetzen* . Ein Anführer, der intuitiv vorgeht, ohne umsetzbare, konkrete Pläne, gleicht einem Schiff ohne Ruder. Er wird früher oder später auflaufen.

1. *Überdurchschnittliches Engagement.* Eine Führungspersönlichkeit muss bereit sein, mehr zu tun, als sie von ihren Mitarbeitern fordert.

1. *Charakterfestigkeit.* Ein unzuverlässiger, achtloser Mensch kann nie eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit werden. Führung verlangt Respekt. Ein Anführer wird nur respektiert, wenn er in jeder Hinsicht charakterfest ist.

1. *Empathie und Einfühlungsvermögen.* Der erfolgreiche Anführer muss sich in seine Leute hineinversetzen können. Er muss sie

und ihre Probleme verstehen.

1. *Detailkenntnis.* Erfolgreiche Führung erfordert die Beherrschung aller Feinheiten der Führungsposition.

1. *Unbedingte Verantwortungsbereitschaft.* Ein erfolgreicher Anführer muss bereit sein, die Verantwortung für die Fehler und Schwächen seiner Mannschaft zu übernehmen. Versucht er, sich dieser Verantwortung zu entziehen, hat er keine Zukunft. Macht einer seiner Mitarbeiter einen Fehler und erweist sich als inkompetent, muss der Anführer das als *eigenes* Versagen werten.

1. *Teamgeist.* Eine erfolgreiche Führungskraft muss das Prinzip der Teamarbeit verstehen und *praktizieren* und in der Lage sein, ihre Mitarbeiter ebenfalls dazu anzuhalten. Führung erfordert Macht, Macht erfordert Teamgeist.

Es gibt zwei Arten von Führung. Die erste und mit Abstand effektivste ist die *Führung durch Konsens* und Mitwirkung der Gefolgschaft. Die zweite ist die *Führung durch Zwang* – ohne Zustimmung und Einverständnis aller übrigen.

Die Geschichte liefert zahllose Belege dafür, dass Führung durch Zwang nicht von Dauer ist. Dass »Diktatoren« und Könige gestürzt wurden und von der Bildfläche verschwunden sind, kommt nicht von ungefähr. Es bedeutet, dass sich die Menschen auf Dauer nicht unter Zwang führen lassen.

Die Welt ist gerade in ein neues Zeitalter der Beziehung zwischen Anführern und Mitläufern eingetreten, das ganz klar nach einem neuen Typus von Führungskräften schreit – und nach einem neuen Führungsstil in Wirtschaft und Industrie. Wer noch zu der alten Schule der Führung durch Zwang gehört, hat nur eine Chance: Er muss sich den neuen, teamorientierten Führungsstil aneignen – oder er wird sich in den Reihen der Mitläufer wiederfinden.

Die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer oder Anführer und Mitläufer wird zunehmend von wechselseitiger Zusammenarbeit geprägt, die auf einer gerechten Verteilung der Unternehmensgewinne beruht. Und in Zukunft wird sich die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer noch partnerschaftlicher gestalten als bisher.

Napoleon, der deutsche Kaiser Wilhelm, der russische Zar und der König von Spanien lieferten Beispiele für Führung durch Zwang. Ihr Führungsstil ist Geschichte. Es ist nicht schwer, die Prototypen dieser »Führer der alten Schule« unter den Wirtschafts-, Finanz- und Gewerkschaftslenkern Amerikas ausfindig zu machen, die bereits entthront wurden oder angezählt sind. Führung durch Konsens mit der Belegschaft ist die einzige Art der Führung, die Zukunft hat.

Die Menschen ordnen sich einer Führung durch Zwang zwar zeitweilig unter, aber nicht aus freien Stücken.

Der neue Führungsstil beinhaltet die elf in diesem Kapitel beschriebenen Führungsqualitäten sowie verschiedene weitere Faktoren. Wer seine Führungskompetenzen auf diese Grundlage stellt, der wird in allen Lebensbereichen reichlich Gelegenheit finden, Führungsverantwortung zu übernehmen. Die Wirtschaftskrise hat sich vor allem deshalb so lange hingezogen, weil es der Welt an Führung im neuen Stil mangelte. Als die Krise zu Ende ging, war die Nachfrage nach Führungspersönlichkeiten, die in der Lage sind, die neuen Führungsmethoden anzuwenden, weit größer als das Angebot. Manche Anführer vom alten Schlag werden sich verändern und auf den neuen Führungsstil einstellen, doch im Großen und Ganzen wird sich die Welt Führungspersönlichkeiten suchen müssen, die aus einem anderen Holz geschnitzt sind.

Und das könnte Ihre Chance sein !

DIE ZEHN HAUPTGRÜNDE FÜR FÜHRUNGSVERSAGEN

Im Folgenden geht es um die größten Fehler gescheiterter Führungskräfte. Schließlich sollte man nicht nur wissen, was man tun soll – genauso wichtig ist es, zu wissen, was man nicht tun soll.

1. *Unfähigkeit, Details zu regeln.* Effiziente Führung setzt die Klärung von Detailfragen voraus. Keine gute Führungspersönlichkeit ist je »zu beschäftigt«, um etwas zu tun, das zu ihren Aufgaben gehört. Ob Anführer oder Mitläufer – wer sagt, er sei »zu beschäftigt«, um seine Pläne zu ändern oder akuten Notfällen Aufmerksamkeit zu widmen, der outet sich damit als ineffizient. Eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit muss ihre Position bis ins Detail

ausfüllen. Das bedeutet natürlich, dass sie sich angewöhnen muss, Detailfragen an fähige Stellvertreter zu delegieren.

1. *Überheblichkeit.* Echte Führungspersönlichkeiten sind sich nie zu schade, jede Arbeit zu erledigen, die sie von anderen verlangen, wenn Not am Mann ist. »So jemand will der Erste sein, der soll der Letzte sein vor allen und aller Knecht« [22] – darin steckt eine Wahrheit, die alle fähigen Führungspersönlichkeiten kennen und leben.

1. *Die Erwartung, für ihr »Wissen« honoriert zu werden* – nicht für das, was sie aus diesem Wissen *machen* . Niemand wird für das bezahlt, was er »weiß«, sondern nur für das, was er tut oder andere tun lässt.

1. *Angst vor Konkurrenz aus den eigenen Reihen.* Befürchtet ein Anführer, einer seiner Mitläufer könnte seinen Posten übernehmen, passiert das mit großer Wahrscheinlichkeit früher oder später. Eine fähige Führungskraft zieht sich Mitarbeiter so heran, dass sie mit ihrer Position verbundene Detailaufgaben nach Ermessen auf sie übertragen kann. Nur so kann ein Anführer parallel mehrere Aufgaben erfüllen, vielerorts präsent sein und sich vielen Dingen gleichzeitig widmen. Es war schon immer so: Menschen werden besser bezahlt für Ihre Fähigkeit, anderen Leistungen abzuverlangen, als für ihre eigenen Leistungen. Eine effiziente Führungspersönlichkeit kann durch ihre berufliche Kompetenz und ihr Charisma die Effizienz anderer enorm steigern und sie zu mehr und besseren Leistungen anspornen, als sie ohne solche Unterstützung erbringen könnten.

1. *Fantasielosigkeit.* Ohne Fantasie ist ein Anführer nicht in der Lage, in Notfällen richtig zu reagieren und Pläne zu entwickeln, die seine Mitarbeiter effizient lenken.

1. *Selbstsucht.* Ein Anführer, der alle Lorbeeren für die Arbeit seiner Gefolgsleute für sich beansprucht, stößt hundertprozentig auf Ablehnung. Eine fähige Führungskraft erhebt keinerlei Anspruch auf Anerkennung. Die überlässt sie, so sie erfolgt, gern ihren Mitarbeitern, denn sie weiß, dass die meisten Menschen durch Lob und Anerkennung stärker

motiviert werden als durch Geld allein.

1. *Maßlosigkeit.* Solche Anführer werden von ihren Mitarbeitern nicht respektiert. Maßlosigkeit in jeder ihrer vielen Erscheinungsformen unterminiert das Durchhaltevermögen und die Vitalität aller davon Betroffenen.

1. *Illoyalität.* Sie sollte womöglich ganz oben auf der Liste stehen. Eine Führungskraft, die gegenüber ihrem Unternehmen, ihren Partnern, Vorgesetzten und Mitarbeitern nicht loyal ist, ist in einer Führungsposition auf Dauer nicht haltbar. Wer nicht loyal ist, wird nicht respektiert – im Gegenteil, er wird verdientermaßen gering geschätzt. Mangelnde Loyalität gehört zu den Hauptgründen für Misserfolge in allen Lebensbereichen.

1. *Autoritäre Führung.* Ein effizienter Anführer ermutigt seine Mitarbeiter und macht ihnen keine Angst. Mitarbeiter durch »Autorität« zu beeindrucken, fällt in die Kategorie Führung durch Zwang. Eine fähige Führungskraft beweist ihren Führungsanspruch ausschließlich durch ihr Verhalten – ihre Empathie, ihr Einfühlungsvermögen, ihre Fairness und den Nachweis, dass sie ihr Handwerk versteht.

1. *Titelbesessenheit.* Eine kompetente Führungskraft braucht keinen »Titel«, um sich Respekt zu verschaffen. Wer zu viel Wert auf seinen Titel legt, hat in aller Regel sonst wenig vorzuweisen. Die Türen einer fähigen Führungspersönlichkeit stehen allen offen, die das möchten, und an ihrem Arbeitsplatz gibt es keine Förmlichkeiten oder Showeffekte.

Das sind die häufigsten Gründe für Führungsversagen. Und schon ein einziger dieser Fehler kann den Erfolg gefährden. Lesen Sie sich diese Liste aufmerksam durch, wenn Sie eine Führungsposition anstreben, und achten Sie unbedingt darauf, diese Fallstricke zu meiden.

GEBIETE, AUF DENEN KÜNFTIG EIN »NEUER FÜHRUNGSSTIL« GEFRAGT SEIN DÜRFTE

Bevor wir zum Ende dieses Kapitels kommen, sollten Sie Ihre Aufmerksamkeit noch ein paar aussichtsreichen Sparten zuwenden, in denen ein Führungsdefizit besteht und Führungspersönlichkeiten vom neuen Typ jede Menge Chancen finden könnten.

Erstens: Besonders groß ist der Bedarf am neuen Führungsstil in der Politik – so groß, dass man sogar von einem Notstand sprechen könnte. Die meisten Politiker sind allem Anschein nach zu hochklassigen legalen Gangstern verkommen. Sie haben die Steuern erhöht und die Wirtschafts- und Industriemaschinerie korrumpiert, bis die Menschen das nicht länger hinnehmen konnten.

Zweitens: Die Bankenbranche wird gerade reformiert. Die Führungskräfte aus dieser Branche haben das Vertrauen der Öffentlichkeit nahezu vollständig verspielt. Die Banker spüren den Reformbedarf bereits und haben Reformen angestoßen .

Drittens: Die Industrie braucht ebenfalls neue Führungskräfte. Die Kapitäne vom alten Schlag dachten und handelten in erster Linie Shareholder-Value-orientiert, weniger mit Blick auf die Menschen. Führungskräfte, die in der Industrie eine Zukunft haben wollen, müssen ihre Tätigkeit quasi als Dienst an der Öffentlichkeit verstehen – als Pflicht, ihre Unternehmen so zu führen, dass Einzelne oder Personengruppen nicht darunter leiden. Die Ausbeutung von Arbeitskräften ist passé. Das sollten sich Menschen, die Führungspositionen in der Wirtschaft, in der Industrie oder in den Gewerkschaften anstreben, stets vor Augen halten.

Viertens: Die religiösen Führer der Zukunft werden den unmittelbaren Bedürfnissen ihrer Anhänger, der Lösung ihrer gegenwärtigen wirtschaftlichen und privaten Probleme, mehr Aufmerksamkeit schenken müssen als der Vergangenheit und der noch fernen Zukunft.

Fünftens: In den Berufsfeldern Recht, Medizin und Bildung werden ein neuer Führungsstil und in gewissem Umfang auch neue Führungskräfte bald unabdingbar sein. Das gilt vor allem für das Bildungswesen. In diesem Bereich müssen Führungskräfte künftig Mittel und Wege finden, den Menschen beizubringen, wie sie Schulwissen praktisch anwenden. Sie müssen sich mehr auf die Praxis orientieren als auf die Theorie.

Sechstens: Im Journalismus werden ebenfalls neue Führungskräfte gebraucht. Zeitungen, die in eine erfolgreiche Zukunft geführt werden möchten, müssen sich von »Sonderrechten«

verabschieden und auf die Subventionierung durch die Werbung verzichten. Sie dürfen nicht länger Propagandaorgane für die Interessen derer sein, die die Werbeseiten bezahlen. Zeitungen, die nur Skandalmeldungen und anzügliche Fotos veröffentlichen, werden irgendwann den Weg aller Kräfte gehen, die den menschlichen Geist korrumpieren.

Dies sind nur ein paar der Bereiche, in denen sich derzeit Chancen für neue Führungskräfte und einen ganz neuen Führungsstil eröffnen. Die Welt verändert sich rasant. Das bedeutet, dass sich die Medien, die über menschliche Verhaltensänderungen berichten, diesen Veränderungen anpassen müssen. Die angesprochenen Medien sind diejenigen, die mehr als alle anderen beeinflussen, wohin sich die Zivilisation entwickelt.

WANN UND WIE SIE SICH RICHTIG UM EINEN POSTEN BEWERBEN

Die vorgestellten Informationen sind die Quintessenz aus den Erfahrungen vieler Jahre, in denen Tausende dabei unterstützt wurden, ihre Leistungen effektiv an den Mann zu bringen. Sie können sich daher darauf verlassen, dass sie verlässlich und praxistauglich sind.

MEDIEN, ÜBER DIE LEISTUNGEN VERMARKTET WERDEN KÖNNEN

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die folgenden Medien die direktesten und effektivsten Methoden bieten, Anbieter und Interessenten zusammenzubringen.

1. *Vermittlungsagenturen.* Das gilt allerdings nur für seriöse Vermittlungen, deren Management eine zufriedenstellende Erfolgsbilanz belegen kann. Solche Agenturen sind verhältnismäßig rar gesät.

1. *Anzeigen* in Zeitungen, Fachzeitschriften und Zeitschriften sowie Rundfunkwerbung. Wer eine Sachbearbeiterstelle oder einen anderen normalen Angestelltenjob sucht, kommt mit Kleinanzeigen in aller Regel ans gewünschte Ziel. Gestaltete

Zeitungsanzeigen sind eher das Mittel der Wahl, wenn Sie eine Führungsposition suchen. Dabei sollte die Anzeige tunlichst in der Rubrik der Zeitung erscheinen, die bei dem gesuchten Arbeitgeber auf besonderes Interesse stößt. Die Anzeige sollte von einem Fachmann gestaltet werden, der weiß, wie er genügend Verkaufsargumente unterbringen kann, um Reaktionen zu erzeugen.

1. *Persönliche Bewerbungen,* die an bestimmte Unternehmen oder Personen gerichtet werden, die die gebotenen Leistungen vermutlich besonders dringend brauchen können. Bewerbungsschreiben sollten *fehlerfrei getippt* und grundsätzlich eigenhändig unterschrieben sein. Dem Brief sollten vollständige Bewerbungsunterlagen beiliegen, die die Qualifikationen des Bewerbers belegen. Die gesamte Bewerbung sollte von einem Experten erstellt worden sein. (Siehe Anweisungen zu den nötigen Angaben.)

1. *Bewerbung über persönliche Empfehlungen.* Wenn irgend möglich, sollte der Bewerber versuchen, einen potenziellen Arbeitgeber über gemeinsame Bekannte zu kontaktieren. Dieser Ansatz ist dann besonders vorteilhaft, wenn Sie auf eine Führungsposition aus sind und nicht »hausieren« gehen möchten.

1. *Persönliche Vorstellung.* Manchmal kann es effektiver sein, wenn der Bewerber seine Leistungen potenziellen Arbeitgebern persönlich anbietet. In diesem Fall sollte er unbedingt vollständige Bewerbungsunterlagen für den angestrebten Posten hinterlegen, denn künftige Arbeitgeber möchten sich oft gern mit Partnern absprechen.

WAS DIE BEWERBUNGSMAPPE ENTHALTEN SOLLTE

Ihre Unterlagen sollten Sie ebenso sorgfältig zusammenstellen, wie sich ein Anwalt auf einen Prozess vorbereitet. Hat ein Bewerber selbst keine Bewerbungserfahrung, sollte er einen Fachmann hinzuziehen und mit der Erstellung der Bewerbung beauftragen. Erfolgreiche Kaufleute stellen gern Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ein, die sich darauf verstehen, anderen die Vorzüge angebotener Waren nahezubringen. Wer seine eigenen

Leistungen an den Mann bringen möchte, sollte ganz ähnlich vorgehen. Die Bewerbung sollte folgende Informationen enthalten:

1. *Ausbildung.* Fassen Sie kurz, aber prägnant ihren schulischen beziehungsweise universitären Werdegang zusammen, ihre Hauptfächer und die Gründe für diese Spezialisierung.

1. *Berufserfahrung.* Haben Sie bereits Erfahrungen in ähnlichen Positionen wie der gesammelt, um die Sie sich bewerben, geben Sie diese vollständig an, einschließlich der Namen und Anschriften ehemaliger Arbeitgeber. Machen Sie deutlich, welche *speziellen* Erfahrungen, die Sie mitbringen, Sie für die angestrebte Stellung besonders qualifizieren.

1. *Referenzen.* Praktisch jedes Unternehmen möchte alles über den bisherigen Werdegang und frühere Stellungen potenzieller künftiger Mitarbeiter wissen, die sich um Positionen mit besonderer Verantwortung bewerben. Fügen Sie in Kopie Referenzen bei von:

a) ehemaligen Arbeitgebern,
b) Lehrern oder Professoren,
c) bekannten Persönlichkeiten, deren Urteil eine Rolle spielen könnte.

1. *Bewerbungsfoto.* Legen Sie Ihrer Bewerbung ein aktuelles Foto bei.

1. *Bewerben Sie sich um einen bestimmten Posten.* Vermeiden Sie Bewerbungen, die nicht auf eine konkrete Position abzielen. Bewerben Sie sich nie um »irgendeinen Job«. Das wäre ein Hinweis auf mangelnde fachliche Qualifikationen.

1. *Geben Sie an, was Sie für die Stelle qualifiziert, um die Sie sich bewerben* . Beschreiben Sie ausführlich, warum Sie sich für die angestrebte Position für besonders geeignet halten. *Das ist der wichtigste Aspekt Ihrer Bewerbung.* Er wird mehr als alles andere darüber entscheiden, wie die Bewerbung ankommt.

1. *Erklären Sie sich zu einer unbezahlten Probezeit bereit.* Wenn Sie fest entschlossen sind, die Stelle zu bekommen, auf die Sie

sich beworben hatten, ist es in den meisten Fällen besonders effektiv, wenn Sie anbieten, eine Woche, einen Monat oder eben so lange, dass Ihr potenzieller Arbeitgeber Ihren Wert beurteilen kann, unbezahlt zur Probe zu arbeiten. Dieser Vorschlag mag Ihnen sehr radikal vorkommen, doch die Erfahrung zeigt, dass Sie sich damit meist zumindest die Möglichkeit sichern, sich bewähren zu können. Sind Sie von Ihren Qualifikationen überzeugt, dann brauchen Sie nicht mehr. Nebenbei vermittelt ein solches Angebot, dass Sie sich zutrauen, die angestrebte Position auch auszufüllen. Das überzeugt mehr als alles andere. Nimmt man Ihr Angebot an und Sie bewähren sich, wird Ihnen Ihre »Probezeit« vermutlich nachträglich sogar honoriert. Stellen Sie klar, dass Sie dieses Angebot auf folgender Grundlage machen:

a) Ihr Vertrauen in Ihre Fähigkeit, die Aufgabe zu erfüllen.
b) Ihr Vertrauen in die Entscheidung ihres potenziellen Arbeitgebers, Sie nach der Probezeit zu übernehmen.
c) Ihre Entschlossenheit, den angestrebten Posten zu bekommen.

1. *Informieren Sie sich über das Geschäft Ihres potenziellen Arbeitgebers.* Bevor Sie sich um eine Stellung bewerben, sollten Sie unbedingt Recherchen über das Unternehmen anstellen, um sich mit dem Geschäft vertraut zu machen, und in Ihrer Bewerbung auf Ihre Kenntnisse in diesem Bereich eingehen. Damit können Sie punkten, denn es zeigt, dass Sie kreativ sind – und wirklich an dem ausgeschriebenen Posten interessiert.

Sie wissen ja: Auch vor Gericht ist es nicht der fachlich versierteste Jurist, der gewinnt, sondern der Anwalt, der sich am besten vorbereitet hat. Mit einem gut vorbereiteten und professionell gehaltenen »Plädoyer« haben auch Sie schon halb gewonnen.

Und keine Angst, dass Ihre Bewerbung zu lang sein könnte. Arbeitgeber sind ebenso interessiert daran, sich die Dienste hoch qualifizierter Bewerber zu sichern, wie Sie es sind, die Stelle zu

bekommen. Tatsächlich ist es für die meisten erfolgreichen Arbeitgeber erfolgsentscheidend, dass Sie in der Lage sind, qualifizierte Mitarbeiter auszuwählen. Sie möchten so viel über Sie wissen wie möglich .

Denken Sie daran: Sorgfalt bei der Erstellung Ihrer Bewerbungsmappe signalisiert, dass Sie gründlich arbeiten. Ich habe für Kunden an Bewerbungen mitgewirkt, die so ausgefallen und unkonventionell waren, dass der Bewerber vom Fleck weg eingestellt wurde – ohne Vorstellungsgespräch.

Ist Ihre Bewerbung vollständig, lassen Sie sie von einem erfahrenen Fachmann ordentlich binden und von einem Grafiker oder Drucker ungefähr folgendermaßen beschriften:

Übersicht über die Qualifikationen von
Robert K. Smith
zur Bewerbung um die Position des
Privatsekretärs des
Vorsitzenden der
Blank Company, Inc.

Die Namen sind natürlich bei jeder Bewerbung zu ändern.

Diese persönliche Note erregt in jedem Fall Aufmerksamkeit. Drucken Sie Ihre Bewerbung sauber auf das hochwertigste Papier, das Sie bekommen können, und lassen Sie sie in starke Pappe in der Art eines Buchcovers binden. Wollen Sie sie für mehr als ein Unternehmen verwenden, muss der Einband natürlich ausgetauscht und der jeweilige Firmenname eingesetzt werden. Ihr Foto sollten Sie auf die Bewerbung kleben. Befolgen Sie diese Anweisungen Punkt für Punkt und nehmen Sie nach Ihrer Intuition Verbesserungen vor.

Erfolgreiche Verkäufer achten auf ein gepflegtes Erscheinungsbild. Sie wissen, dass der erste Eindruck zählt. Dasselbe gilt für Ihre Bewerbung. Kleiden Sie sie daher sorgfältig ein, damit sie sich von allen anderen Bewerbungen unterscheidet, die Ihr potenzieller Arbeitgeber bisher gesehen hat. Ist der Posten, um den Sie sich bewerben, erstrebenswert, dann lohnt sich etwas Aufwand bei der Bewerbung. Außerdem gilt: Können Sie sich bei einem Arbeitgeber so verkaufen, dass Sie ihn durch Ihre Individualität beeindrucken, erhalten Sie vermutlich von Anfang an ein höheres Gehalt für Ihre Dienste, als wenn Sie sich auf dem

üblichen Weg bewerben. Bedienen Sie sich bei der Suche nach einer Stellung einer Werbeagentur oder Stellenvermittlung, überlassen Sie dem Sachbearbeiter Kopien Ihrer Mappe, um Ihre Dienste an den Mann zu bringen. Das sichert Ihnen eine bevorzugte Behandlung – nicht nur durch den Vermittler, sondern auch durch potenzielle Arbeitgeber.

WIE SIE IHREN TRAUMJOB BEKOMMEN

Jeder tut gern, was er am besten kann. Ein Künstler arbeitet gern mit Farben, ein Handwerker mit seinen Händen und ein Schriftsteller schreibt gern. Wer keine so eindeutige Begabung hat, betätigt sich bevorzugt in bestimmten Wirtschafts- oder Industriebereichen. Wenn Amerika etwas Gutes hat, dann das umfassende Spektrum an beruflichen Möglichkeiten, von der Landwirtschaft über Fertigung und Marketing bis zu den freien Berufen.

Erstens: Legen Sie genau fest, was Sie gern tun möchten. Wenn es so einen Job noch nicht gibt, können Sie ihn vielleicht einfach erfinden.

Zweitens: Wählen Sie das Unternehmen oder die Person, für das oder die Sie arbeiten möchten.

Drittens: Informieren Sie sich über Ihren potenziellen Arbeitgeber – insbesondere über Unternehmenswerte, Personalwesen und Aufstiegschancen.

Viertens: Analysieren Sie Ihre Persönlichkeit, Ihre Talente und Fähigkeiten und finden Sie so heraus, *was Sie zu bieten haben* . Überlegen Sie sich, welche Vorzüge, Dienste, Entwicklungen und Ideen Sie *Ihrer Überzeugung nach* erfolgreich einbringen können.

Fünftens: Suchen Sie nicht irgendeinen Job. Überlegen Sie nicht, wo es freie Stellen geben könnte. Vergessen Sie die klassische Frage: »Haben Sie Arbeit für mich?« Konzentrieren Sie sich stattdessen darauf, was *Sie zu bieten haben* .

Sechstens: Steht Ihr Plan, setzen Sie sich mit einem Fachmann zusammen, der ihn systematisch und in aller Ausführlichkeit zu Papier bringen kann.

Siebtens: Legen Sie ihn *dem Menschen vor, der befugt ist, darüber zu entscheiden* , und überlassen Sie alles andere ihm. Jedes Unternehmen sucht Leute, die etwas Wertvolles einbringen können,

ob Ideen, Dienstleistungen oder »Kontakte«. In jedem Unternehmen ist Platz für jemanden, der konkrete Vorstellungen davon hat, wie er dem Unternehmen nützen kann.

Diese Vorgehensweise mag ein paar Tage oder Wochen mehr in Anspruch nehmen, doch das Plus an Einkommen, Karrierechancen und Anerkennung wird Ihnen Jahre harter Arbeit bei geringer Bezahlung ersparen. Die Methode hat viele Vorteile – allen voran, dass Sie damit ein angestrebtes Ziel häufig ein bis fünf Jahre früher erreichen.

Jeder, der nicht auf der untersten Stufe der Karriereleiter einsteigt, tut dies ganz bewusst und systematisch geplant (es sei denn, er ist der Sohn vom Chef).

DIE NEUE ART, DIE EIGENE LEISTUNG ZU VERMARKTEN – »PARTNERSCHAFTEN« STATT »BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNISSE«

Wer seine eigene Leistung künftig optimal vermarkten möchte, der muss den drastischen Wandel berücksichtigen, den die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen erfahren haben.

Künftig gilt bei der Vermarktung von Waren und persönlichen Leistungen nicht mehr die »Regel des Goldes«, sondern die »Goldene Regel«. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und ihren Arbeitnehmern werden die Form einer Partnerschaft annehmen zwischen:

a) dem Arbeitgeber,
b) dem Arbeitnehmer,
c) der Öffentlichkeit, der sie dienen .

Diese neuartige Vermarktung persönlicher Leistungen verdient das Prädikat »neu« gleich aus mehreren Gründen. Erstens werden Arbeitgeber und Arbeitnehmer künftig eher als Kollegen gelten, deren Aufgabe es ist, der Gesellschaft effiziente Dienste zu leisten. In der Vergangenheit haben Arbeitgeber und Arbeitnehmer miteinander verhandelt, und jede Seite hat versucht, das Beste für sich herauszuschlagen. Unberücksichtigt blieb dabei, dass diese Verhandlungen im Grunde auf dem Rücken von Dritten ausgetragen wurden, nämlich auf dem Rücken der Gesellschaft, der beide Seiten

dienen sollten.

Die Wirtschaftskrise wirkte wie eine gewaltige Protestaktion einer benachteiligten Gesellschaft, deren Rechte in jeder Hinsicht von all jenen mit Füßen getreten worden waren, die auf persönlichen Vorteil und Gewinn aus waren. Sind die Altlasten der Wirtschaftskrise erst beseitigt und die Unternehmen wieder im Gleichgewicht, werden Arbeitgeber und Arbeitnehmer erkennen, dass sie nicht länger in der privilegierten Lage sind, auf Kosten derer Tarifabschlüsse zu vereinbaren, denen sie dienen. In Zukunft wird die Gesellschaft der eigentliche Arbeitgeber sein. Das sollte jeder besonders im Blick behalten, der seine eigenen Leistungen effektiv am Markt unterbringen möchte.

Fast jede amerikanische Eisenbahngesellschaft hat irgendwann finanzielle Probleme bekommen. Wer kann sich nicht an den Tag erinnern, an dem ein Kunde, der sich am Schalter nach der Abfahrtszeit eines Zuges erkundigte, anstelle einer höflichen Antwort brüsk auf die Anzeigetafel verwiesen wurde?

Auch die Straßenbahngesellschaften haben gespürt, dass sich »die Zeiten ändern«. Es ist noch nicht so lange her, als sich Straßenbahnschaffner regelmäßig mit Passagieren anlegten. Bald verschwanden die Schienen aus vielen Straßen, und die Passagiere stiegen auf Busse um, deren Fahrer »ausgesucht höflich« sind.

Im ganzen Land rosten Straßenbahnschienen vernachlässigt vor sich hin oder wurden schon herausgerissen. Wo es noch Straßenbahnen gibt, können die Passagiere unbehelligt fahren und die Bahnen sogar auf der Strecke anhalten, wo sie der Fahrer zuvorkommend einsteigen lässt.

Wie sich die Zeiten doch geändert haben! Und genau darum geht es mir. *Die Zeiten haben sich geändert.* Und diese Änderungen manifestieren sich nicht nur in den Büros der Eisenbahngesellschaften und in den Straßenbahnwaggons, sondern auch in anderen Lebensbereichen. Die »Ihr könnt mich alle mal«-Einstellung ist passé. An ihre Stelle ist eine Politik der Kundenorientierung getreten.

Auch die Banker haben im Zuge des Wandels, der sich in den letzten paar Jahren vollzogen hat, das eine oder andere dazugelernt. Dass ein Vertreter oder Mitarbeiter einer Bank unhöflich wird, ist mittlerweile so selten, wie es noch vor zehn Jahren gang und gäbe war. In den vergangenen Jahren trugen

manche (wohlgemerkt nicht alle) Banker eine Knauserigkeit zur Schau, die jedem potenziellen Kreditnehmer Angst einjagte bei dem Gedanken, bei seiner Bank um einen Kredit nachzusuchen.

Die vielen Bankpleiten während der Wirtschaftskrise hatten den Effekt, dass die Mahagonitüren wegfielen, hinter denen sich die Banker zuvor verschanzten. Jetzt sitzen sie an Schreibtischen in Großraumbüros, wo sie jeder Einleger und alle, die das sonst möchten, sehen und ansprechen können. Die ganze Atmosphäre in der Bank ist höflich und entgegenkommend.

Im Lebensmittelladen an der Ecke war es früher üblich, dass die Kunden warten mussten, bis die Verkäufer Gespräche mit Bekannten beendet oder der Inhaber sein Geld zur Bank getragen hatte, bevor sie bedient wurden. Ladenketten, deren Filialen von höflichen Menschen geleitet werden, die den Kunden jeden Service bieten – gerade, dass sie ihnen nicht auch noch die Schuhe putzen –, haben die traditionellen Händler verdrängt. Die Zeiten ändern sich!

»Freundlichkeit« und »Dienst am Kunden« sind im Handel heute das Gebot der Stunde, und das gilt auch für alle, die ihre eigenen Leistungen an den Mann bringen wollen, sogar noch mehr als für ihren Arbeitgeber, denn am Ende sind beide, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, von der Gesellschaft angestellt, der sie dienen. Leisten sie ihr keine guten Dienste, dann bezahlen sie dafür, indem sie ihr Privileg als Dienstleister verlieren.

Wer weiß noch, wie früher der Gasableser an die Tür hämmerte, als wolle er sie einschlagen? Öffnete man, drängte er sich unaufgefordert hinein – mit beleidigter Miene, als wolle er sagen: »Was fällt euch ein, mich warten zu lassen?« Wie anders ist das inzwischen. Heute tritt der Gasableser höflich auf und bemüht sich um seine Kunden. Bis die Gasversorger merkten, dass ihnen ihre bärbeißigen Ableser irreparable Schäden zufügten, waren schon die höflichen Vertreter der Ölbrennerhersteller unterwegs und machten ihnen die Kunden abspenstig.

Während der Weltwirtschaftskrise verbrachte ich ein paar Monate in der Anthrazitkohleregion Pennsylvanias und untersuchte, was die Kohleindustrie an den Rand des Untergangs gebracht hatte. Zu den maßgeblicheren Ursachen zählte, dass in erster Linie die Gier der Betreiber und ihrer Beschäftigten für Umsatzeinbußen der Minenunternehmer und damit für die Arbeitsplatzverluste der Minenarbeiter verantwortlichwar.

Durch den Druck einer Gruppe übereifriger Gewerkschaftsführer, die die Arbeitnehmer vertraten, und die Profitgier seitens der Betreiber ging es mit dem Anthrazitkohlegeschäft plötzlich abwärts. Die Bergbauunternehmen und ihre Mitarbeiter führten harte Tarifverhandlungen und schlugen die Kosten für die Abschlüsse auf den Kohlepreis auf, bis sie schließlich feststellten, dass sie den Anbietern von lbrennern und den Rohölproduzenten in die Hände gespielt hatten.

»Der Tod ist der Sünde Sold.« [23] Diesen Satz kennen viele aus der Bibel, doch wenige wissen, was er bedeutet. Seit Jahren hört die ganze Welt gezwungenermaßen eine Predigt, die man folgendermaßen zusammenfassen könnte: »Was der Mensch sät, das wird er ernten. «

Etwas so Allgegenwärtiges und Einflussreiches wie die Weltwirtschaftskrise kann keinesfalls »reiner Zufall« gewesen sein. Für die Depression gab es einen Grund, denn nichts passiert ohne Grund. Im Großen und Ganzen lässt sich die Depression direkt auf die weltweit festzustellende Unsitte zurückführen, ernten zu wollen, ohne gesät zu haben.

Auch die Krise ist nicht mit einer Feldfrucht vergleichbar, die die Welt ernten muss, ohne sie gesät zu haben. Fatalerweise hat die Welt *die falsche Saat ausgebracht* . Jeder Bauer weiß, dass er nicht Disteln säen darf, wenn er Getreide ernten möchte. Mit dem Ausbruch des Weltkriegs begannen die Menschen, die Saat für qualitativ und quantitativ unzulängliche Leistungen auszubringen. Zu nehmen, ohne zu geben, war quasi zum Volkssport geworden. Dies sei allen gesagt, die ihre eigenen Leistungen zu Markte tragen. Sie sollen daraus lernen, dass wir *es unserem eigenen Verhalten zuzuschreiben* haben, was aus uns wird und wer wir sind. Gibt es in der Wirtschaft, der Finanzwelt und dem Verkehrswesen ein Prinzip von Ursache und Wirkung, dann gilt dasselbe Prinzip auch für den Einzelnen und seinen wirtschaftlichen Status.

WIE SIEHT IHR »QQE«-RATING AUS?

Die Grundlagen für den Erfolg bei der effektiven und dauerhaften Vermarktung eigener Leistungen sind damit klar umrissen. Wer diese Grundlagen nicht studiert, analysiert, versteht und anwendet, kann seine Leistungen nicht effektiv und dauerhaft an den Mann

bringen. Jeder Mensch muss sich verkaufen können. Die *Qualität* und die *Quantität* der gebotenen Leistungen und die *Einstellung* , mit der sie erbracht werden, bestimmen in hohem Maße darüber, wie gut die Beschäftigung bezahlt wird und wie lange das Beschäftigungsverhältnis währt. Um eigene Leistungen wirkungsvoll zu vermarkten (also auf einem beständigen Markt, zu einem annehmbaren Preis und zu angenehmen Bedingungen), müssen Sie die »QQE«-Formel anwenden und befolgen. Sie besagt, dass die Qualität zuzüglich der Quantität zuzüglich der richtigen kooperativen Einstellung die idealen Voraussetzungen für die Vermarktung der eigenen Leistung schaffen. Verinnerlichen Sie diese Formel. Wenden Sie sie an, bis Sie Ihnen in Fleisch und Blut übergeht!

Lassen Sie uns die Formel genauer unter die Lupe nehmen, um sicherzugehen, dass wir sie richtig verstehen.

1. Unter *Qualität der Leistung* ist zu verstehen, dass Sie die mit Ihrer Position zusammenhängenden Leistungen in jeder Hinsicht so effizient wie möglich erbringen und ständig um Effizienzsteigerung bemüht sind.

1. Unter *Quantität der Leistung* ist zu verstehen, dass Sie sämtliche Leistungen, zu denen Sie in der Lage sind, gewohnheitsmäßig jederzeit so erbringen, dass das Leistungsvolumen mit zunehmender Kompetenz durch Praxis und Erfahrung steigt. Dabei liegt die Betonung auf dem Wort Gewohnheit.

1. Unter der *Einstellung* , mit der die Leistung erbracht wird, ist zu verstehen, dass Sie sich gewohnheitsmäßig liebenswürdig und harmonisch verhalten, um sich die Kooperationsbereitschaft von Partnern und Kollegen zu sichern.

Um einen beständigen Markt für Ihre Leistungen zu gewährleisten, reichen hinlängliche Qualität und Quantität dieser Leistungen aber nicht aus. Ihr Verhalten beziehungsweise die Einstellung, mit der Sie Ihre Leistungen erbringen, ist ein entscheidender Faktor – sowohl für das Honorar, das Sie dafür erhalten, als auch für die Dauer der Beschäftigung.

Diesen Punkt hob Andrew Carnegie bei der Beschreibung der Faktoren, die bei der Vermarktung der eigenen Leistung zum Erfolg führen, ganz besonders hervor. Er betonte wieder und wieder die Notwendigkeit, sich harmonisch zu verhalten. Er machte deutlich, dass er niemanden längerfristig beschäftigen würde, ungeachtet der Quantität, der Effizienz oder der Qualität seiner Arbeit, der *nicht* im Geist der Harmonie arbeite. Carnegie legte großen Wert auf Umgänglichkeit. Um das zu beweisen, sorgte er dafür, dass viele, *die diesem Standard entsprachen* , sehr reich wurden. Wer das nicht tat, musste Platz machen für andere.

Angenehme Umgangsformen sind deshalb so wichtig, weil sie dazu beitragen, dass Leistungen mit der richtigen Einstellung erbracht werden. Hat jemand ein sympathisches Wesen und erbringt seine Leistungen im Geist der Harmonie, gleichen diese Vorzüge häufig Mängel bei Qualität und Quantität aus. Für gute Umgangsformen gibt es keinen wirklichen Ersatz.

DER SUBSTANZWERT IHRER LEISTUNGEN

Hängt Ihr Einkommen gänzlich von der Vermarktung Ihrer eigenen Leistung ab, sind Sie ebenso ein Verkäufer wie jemand, der Waren vertreibt. Im Grunde gelten für Sie genau dieselben Verhaltensregeln.

Dies ist hervorzuheben, weil die meisten Menschen, die von der Vermarktung eigener Leistungen leben, irrtümlich glauben, sie unterlägen nicht den Verhaltensregeln und Pflichten derjenigen, die Waren vermarkten.

Die neue Art der Vermarktung von Leistungen zwingt Arbeitgeber und Arbeitnehmer förmlich zu partnerschaftlichen Allianzen, in deren Rahmen beide Parteien die Belange eines Dritten berücksichtigen: der Gesellschaft, der sie dienen.

Die Tage der »Macher« sind vorüber. An ihre Stelle treten die »Geber«. In der Wirtschaft hat sich Hochdruck am Ende als wenig zielführend erwiesen. Stattdessen setzt sich ein Geschäftsgebaren durch, das ohne Druck auskommt.

Der eigentliche Substanzwert Ihres Intellekts lässt sich anhand der Höhe des Einkommens bestimmen, das Sie (für die Vermarktung Ihrer Leistungen) erzielen. Marktgerecht schätzen lässt er sich, indem Sie Ihr Jahreseinkommen mit 16 2/3 multiplizieren, da

davon auszugehen ist, dass Ihr Jahreseinkommen 6 Prozent Ihres Substanzwerts darstellt. Geld wirft 6 Prozent pro Jahr ab. Und Geld ist nicht mehr wert als geistiges Kapitel – oft sogar erheblich weniger.

»Intellektuelle« Kompetenz stellt, wenn sie richtig vermarktet wird, ein weit gefragteres Kapital dar als das, was für den Warenhandel erforderlich ist, denn »geistiges Kapital« kann durch Wirtschaftskrisen keine dauerhaften Wertverluste erleiden. Ebenso wenig kann es gestohlen oder aufgebraucht werden. Hinzu kommt, dass das für Geschäfte erforderliche Geld nichts wert ist, solange es nicht mit effizientem »intellektuellem Kapitel« verknüpft wird.

DIE 30 HAUPTGRÜNDE FÜR FEHLSCHLÄGE – WIE VIELE DAVON STEHEN IHNEN IM WEG?

Die größten Tragödien im Leben ereignen sich, wenn ein Mensch etwas ernsthaft versucht und daran scheitert! Und das eigentlich Tragische daran ist, wie *viele* Menschen versagen und wie *wenigen* Erfolg beschieden ist.

Ich durfte mehrere Tausend Schicksale analysieren, die sich zu 98 Prozent als »gescheitert« bezeichnen ließen. Dieses Buch soll aber keine philosophische Abhandlung über richtig und falsch werden, denn das würde seinen Rahmen sprengen.

Meine Analyseergebnisse liefern dreißig Hauptgründe für Misserfolge und dreizehn wesentliche Grundsätze, auf deren Grundlage Menschen reich werden. Folgend werden die dreißig wichtigsten Gründe für Fehlschläge beschrieben. Haken Sie beim Lesen Punkt für Punkt ab, welche auf Sie zutreffen und zwischen Ihnen und Ihrem Erfolg stehen.

1. *Anlagebedingte Nachteile* . Gegen einen niedrigen Intelligenzquotienten lässt sich wenig tun. Diese Philosophie liefert nur eine Möglichkeit, diese Schwäche auszugleichen – nämlich mithilfe des »Master Mind«-Prinzips. Das ist aber wohlgemerkt der einzige der dreißig Gründe für Misserfolg, der sich vom Einzelnen nicht *problemlos selbst korrigieren* lässt.

1. *Orientierungslosigkeit.* Ohne klare Zielsetzung besteht keine Hoffnung auf Erfolg. Sie müssen ein *konkretes Ziel* vor Augen

haben. 98 Prozent aller meiner Probanden hatten kein solches Ziel. Womöglich war das der Hauptgrund für ihr Scheitern.

1. *Kein Ehrgeiz* . Menschen, denen es gleichgültig ist, ob sie im Leben über ein Mittelmaß hinauskommen, und die nicht bereit sind, die nötigen Opfer zu bringen, können wir wenig Hoffnung machen.

1. *Mangelnde Bildung* . Dieses Handicap lässt sich vergleichsweise leicht beseitigen. Der Erfahrung nach sind die gebildetsten Menschen oft solche, die sich ihr Wissen selbst angeeignet haben. Zur Bildung gehört mehr als ein Hochschulabschluss. Gebildet ist jeder, der weiß, wie er im Leben bekommt, was er will, ohne dabei die Rechte anderer zu verletzen. Bildung besitzt nicht, wer über Wissen verfügt, sondern wer es effektiv und beständig anwendet. Bezahlt werden Menschen nicht nur für das, was sie wissen, sondern vor allem dafür, was sie mit ihrem Wissen anfangen.

1. *Fehlende Selbstdisziplin* . Disziplin ist eine Frage der Selbstbeherrschung. Das heißt, man muss seine negativen Eigenschaften im Griff haben. Bevor Sie Ihr Umfeld kontrollieren können, müssen Sie in der Lage sein, sich selbst zu kontrollieren. Selbstbeherrschung ist die schwierigste Übung. Wer sich nicht steuern kann, der wird gesteuert. Beim Blick in den Spiegel sehen Sie oft Ihren besten Freund und Ihren größten Feind zugleich.

1. *Gesundheitliche Probleme* . Wer nicht fit ist, kann keine Höchstleistungen bringen. Doch viele Ursachen für Beschwerden lassen sich kontrollieren und steuern. Dazu gehören vor allem:

a) falsche Ernährung,
b) negative Einstellung,
c) übermäßige oder fehlgeleitete sexuelle Aktivitäten,
d) mangelnde Bewegung,
e) schlechte Sauerstoffversorgung durch falsches Atmen.

1. *Schwere Kindheit* . »Früh übt sich …« Kriminelles Verhalten liegt oft in negativen Erlebnissen oder schlechten Einflüssen begründet, denen Menschen schon als Kind ausgesetzt waren.

1. *Aufschieberitis* . Sie gehört zu den häufigsten Ursachen für persönliches Versagen. Morgen, morgen, nur nicht heute – mit dieser Einstellung verderben sich viele Menschen ihre Erfolgschancen. Die meisten bringen es im Leben deshalb zu nichts, weil sie »auf den richtigen Moment« warten. Tun Sie das nicht. Der »ideale Zeitpunkt« kommt nie. Packen Sie's an und nutzen Sie die Möglichkeiten, die sich gerade bieten. Mit der Zeit werden sich neue Chancen eröffnen.

1. *Zu wenig Ausdauer* . Die meisten von uns fangen dynamisch an, um dann stark nachzulassen. Außerdem neigt der Mensch dazu, beim ersten Anzeichen für Misserfolg die Flinte ins Korn zu werfen. Ausdauer ist unabdingbar. Wer bei der Stange bleibt, wird feststellen, dass der drohende Misserfolg seine Schrecken bald verliert. Mit Beharrlichkeit überstehen Sie jeden Rückschlag.

1. *Charakterschwäche* . Wenig Erfolgsaussichten bestehen für Menschen, deren unangenehme Wesenszüge auf andere abstoßend wirken. Erfolg stellt sich ein durch praktizierte Macht, und Macht erlangt nur, wer mit anderen zusammenarbeitet. Ein schlechter Charakter steht der Zusammenarbeit entgegen.

1. *Unkontrollierter Sexualtrieb* . Sexuelle Energie ist der wirkungsvollste Handlungsantrieb für den Menschen. Wegen ihrer starken emotionalen Wirkung muss sie gesteuert, umgelenkt und in andere Kanäle geleitet werden.

1. *Zügelloses Verlangen nach unverdientem Reichtum* . Der Hang zum Glücksspiel treibt Millionen von Menschen in den Ruin. Das belegt eine Studie zum Börsencrash von 1929. Damals spekulierten Millionen von Menschen auf Kredit.

1. *Mangelnde Entschlossenheit* . Erfolgreiche Menschen treffen ihre Entscheidungen prompt und halten (zumindest sehr lange) daran fest. Versager entscheiden sich – wenn

überhaupt – nur sehr zögernd und ändern ihre Entscheidungen häufig und rasch. Unentschlossene Menschen sind häufig auch Zauderer. Das eine kommt selten ohne das andere. Befreien Sie sich von beiden Eigenschaften, bevor Sie endgültig in das Hamsterrad des Scheiterns geraten.

1. *Eine oder mehrere der sechs Grundängste* . Diese Ängste werden an anderer Stelle noch genauer analysiert. Sie müssen überwunden werden, bevor Sie Ihre Leistungen effektiv an den Mann bringen können.

1. *Falscher Ehepartner* . Das ist ein ausgesprochen häufiger Grund für Misserfolg. In einer Ehe leben Menschen sehr eng zusammen. Ist diese Beziehung nicht harmonisch, scheitert der Betroffene oft auch in anderen Bereichen. Außerdem erzeugt ein derartiger Fehlschlag Frust und macht unglücklich – was alle Anzeichen von Ehrgeiz im Keim erstickt.

1. *Übertriebene Vorsicht* . Wer nie ein Risiko eingeht, muss sich meist mit dem zufriedengeben, was andere übriglassen. Zu viel Vorsicht ist ebenso abträglich wie zu wenig. Hüten Sie sich vor beiden Extremen. Das Leben steckt voller Risiken und Chancen.

1. *Falsche Geschäftspartner* . Dies ist einer der Hauptgründe für geschäftlichen Misserfolg. Bei der Vermarktung ihrer eigenen Leistungen sollten Sie sich sorgfältig aussuchen, für wen Sie arbeiten: Ihr Arbeitgeber sollte Sie inspirieren und selbst intelligent und erfolgreich sein. Unser direktes Umfeld färbt immer auf uns ab. Wählen Sie daher einen Arbeitgeber, bei dem sich das auszahlt.

1. *Aberglaube und Vorurteile* . Aberglaube ist eine Form der Angst – und ein Zeichen für Ignoranz. Erfolgsmenschen sind aufgeschlossen und haben vor nichts Angst.

1. *Falscher Beruf* . Niemand kann in einem Beruf Erfolg haben, der ihm keinen Spaß macht. Das Allerwichtigste bei der Vermarktung der eigenen Leistung ist die Wahl eines Betätigungsfeldes, in dem man ganz und gar aufgehen kann.

1. *Verzettelung* . Ein »Hansdampf in allen Gassen« ist in keiner Disziplin richtig gut. Konzentrieren Sie sich ganz auf ein konkretes Hauptziel.

1. *Verschwendungssucht* . Wer zu locker mit Geld umgeht, kann nicht erfolgreich sein – vor allem, weil er ständig in der Angst vor der Armut lebt. Gewöhnen Sie sich an, immer einen bestimmten Prozentsatz Ihres Einkommens auf die Seite zu legen. Geld auf der Bank ist eine gute Voraussetzung für das nötige Selbstvertrauen, wenn Sie über die Vermarktung Ihrer Leistungen verhandeln. Ohne Geld müssen Sie nehmen, was Sie kriegen können – und auch noch dankbar dafür sein.

1. *Mangelnde Begeisterung* . Ohne Enthusiasmus werden Sie niemanden überzeugen. Außerdem wirkt Begeisterung ansteckend, und wer sie – in Maßen – mitbringt, kommt bei anderen im Allgemeinen gut an.

1. *Intoleranz* . Menschen, die auf irgendeinem Gebiet engstirnig sind, kommen selten nach oben. Intoleranz bedeutet, dass man nicht dazulernt. Die schädlichsten Formen der Intoleranz offenbaren sich in religiösen, herkunftsbezogenen und politischen Meinungsverschiedenheiten.

1. *Zügellosigkeit* . Die schlimmsten Folgen hat sie im Zusammenhang mit Essen, Alkohol und Sex. Wer hier nicht Maß halten kann, hat keine Chance auf Erfolg.

1. *Mangelnde Teamfähigkeit* . Aus diesem Grund verspielen mehr Menschen ihre Stellung und ihre großen Chancen im Leben als aus allen anderen Gründen zusammen. Dieses Defizit wird kein kluger Unternehmer oder Manager tolerieren.

1. *Unverdiente Machtstellung* (betrifft berufsmäßige Söhne und Töchter und andere, die Vermögen erben und nicht selbst verdienen). Eine Machtposition, die man nicht selbst erlangt hat, ist oft die Ursache für Misserfolg. Schnelles Geld ist gefährlicher als Armut.

1. *Unehrlichkeit.* Ehrlichkeit ist durch nichts zu ersetzen. Man kann gelegentlich zu einer Notlüge gezwungen sein, ohne

dauerhaft Schaden zu nehmen. Wer aber vorsätzlich die Unwahrheit sagt, für den sieht es ganz schlecht aus. Er wird früher oder später von seinen Lügen eingeholt und für diese bezahlen müssen – in Form von Rufschädigung und vielleicht sogar mit dem Verlust seiner Freiheit.

1. *Geltungsbedürfnis und Eitelkeit* . Diese Eigenschaften wirken auf andere wie Abwehrsignale. Sie sind absolute Erfolgskiller.

1. *Denkfaulheit* . Die meisten Menschen sind zu gleichgültig und zu faul, um sich über Fakten zu informieren, die ihnen ermöglichen, klar zu denken. Sie richten sich lieber nach »Meinungen«, die auf Spekulationen oder vorschnellen Urteilen beruhen.

1. *Fehlendes Kapital* . Wer in der Wirtschaft Fuß fassen will, scheitert häufig daran, dass sein Kapitalpolster nicht ausreicht, um durch eigene Fehler ausgelöste Schocks zu verkraften und durchzuhalten, bis ein Ruf aufgebaut ist.

1. Hier können Sie – zusätzlich zu den gerade genannten dreißig Gründen – jeden Grund für Ihr persönliches Scheitern aufführen, der bisher noch nicht genannt wurde.

Die dreißig Hauptgründe für persönliches Versagen beschreiben die Lebenstragik fast aller Menschen, die mit einem Anlauf gescheitert sind. Suchen Sie sich jemanden, der Sie gut kennt und diese Liste mit Ihnen durchgeht, um festzustellen, wo Ihre persönlichen Risikofaktoren liegen. Sie können das auch alleine versuchen, doch die meisten Menschen betrachten sich nicht objektiv. Vielleicht gilt das ja auch für Sie.

Eine der ältesten Ermahnungen lautet: »Erkenne dich selbst.« Wer Waren erfolgreich an den Mann bringen möchte, muss wissen, was er verkauft. Das Gleiche gilt für die Vermarktung Ihrer eigenen Leistung. Sie sollten Ihre Schwächen kennen, um Sie entweder zu kompensieren oder gleich ganz zu beheben. Und Sie sollten Ihre Stärken kennen, um diese besonders herauszustreichen, wenn Sie sich gut verkaufen möchten. Selbsterkenntnis gewinnen Sie durch *gründliche* Analyse .

Wie fatal es ist, wenn man sich selbst nicht kennt, zeigt das Beispiel eines jungen Mannes, der sich beim Geschäftsführer eines

bekannten Unternehmens um eine Stelle bewarb. Er machte einen sehr guten Eindruck, bis ihn der Manager nach seiner Gehaltserwartung fragte. Er erklärte, ihm schwebe keine feste Summe vor (*kein konkretes Ziel*). Da sagte der Manager: »Na gut, dann arbeiten Sie doch eine Woche zur Probe, und danach bezahlen wir Ihnen, was Sie wert sind.«

»Das kann ich nicht akzeptieren«, entgegnete der Bewerber, »denn wo ich derzeit beschäftigt bin, verdiene ich mehr.«

Bevor Sie in Ihrer aktuellen Position um eine Gehaltserhöhung bitten oder sich um eine andere Stelle bewerben, sollten Sie unbedingt dafür sorgen, dass Sie mehr wert sind, als Sie derzeit verdienen.

Es ist eine Sache, mehr Geld zu verlangen – jeder würde gern mehr verdienen –, aber eine ganz andere, mehr wert zu sein. Viele meinen, dass ihnen so viel zusteht, wie sie brauchen. Doch die eigenen finanziellen Verpflichtungen oder Bedürfnisse haben nichts damit zu tun, was man wert ist. Ihr Wert bestimmt sich ganz und gar danach, welche nützlichen Dienste Sie selbst erbringen können oder inwieweit sie andere dazu veranlassen können, nützliche Dienste zu erbringen.

IHRE PERSÖNLICHE BESTANDSAUFNAHME – 28 FRAGEN, DIE SIE BEANTWORTEN SOLLTEN

Einmal im Jahr selbstkritisch Bilanz zu ziehen, ist unabdingbar, wenn Sie Ihre eigene Leistung effektiv vermarkten wollen. Außerdem sollte die jährliche Analyse auch die Beseitigung von Schwachstellen und den Ausbau Ihrer Stärken aufzeigen. Im Leben gibt es drei Möglichkeiten: vorankommen, stehen bleiben oder rückwärtsgehen. Ihr Ziel sollte natürlich sein voranzukommen. Ihre jährliche Selbstanalyse verrät Ihnen, ob und welche Fortschritte Sie erzielt haben. Sie offenbart aber auch, wenn Sie sich zurückentwickelt haben. Wenn Sie sich gut verkaufen wollen, müssen Sie sich – zumindest langsam – weiterentwickeln.

Bilanz ziehen sollten Sie am Ende jedes Jahres. Dann können Sie in Ihre guten Vorsätze fürs neue Jahr gleich die Verbesserungen aufnehmen, die Ihrer Analyse zufolge notwendig sind. Stellen Sie sich für diese Bestandsaufnahme die folgenden Fragen und überprüfen Sie die Antworten mithilfe von jemandem, der aufpasst,

dass Sie sich dabei nicht in die eigene Tasche lügen.

FRAGEBOGEN ZUR SELBSTANALYSE FÜR IHRE PERSÖNLICHE BESTANDSAUFNAHME

1. Habe ich das Ziel erreicht, das ich mir selbst für dieses Jahr gesetzt hatte? (Sie sollten mit einem konkreten Jahresziel arbeiten, das Sie als Teil Ihres Hauptlebensziels erreichen wollen.)

1. Habe ich meine persönliche Bestleistung gebracht oder hätte ich mehr leisten können?

1. Habe ich so viel geleistet, wie mir möglich war?

1. Habe ich mich stets teamorientiert und kooperativ verhalten?

1. Habe ich Dinge auf die lange Bank geschoben und dadurch meine Effizienz verringert? Wenn ja, in welchem Maße?

1. Habe ich mich charakterlich weiterentwickelt, und wenn ja, wie?

1. Habe ich meine Pläne beharrlich verfolgt, bis sie realisiert waren?

1. Habe ich stets prompte, klare Entscheidungen getroffen?

1. Habe ich zugelassen, dass eine oder mehrere der sechs Grundängste meine Effizienz beeinträchtigen?

1. War ich »zu vorsichtig« oder »nicht vorsichtig genug«?

1. War meine Beziehung zu meinen Partnern am Arbeitsplatz angenehm oder belastet? Wenn sie belastet war, war das ganz oder teilweise mein Fehler?

1. Habe ich Energie verschwendet, weil ich nicht richtig bei der Sache war?

1. War ich in jeder Hinsicht aufgeschlossen und tolerant?

1. In welcher Hinsicht habe ich meine Leistungsfähigkeit verbessert?

1. War ich in meinem Verhalten in irgendeiner Form zügellos?

1. Habe ich offen oder insgeheim irgendeine Form von Geltungsbedürfnis an den Tag gelegt?

1. Hat mir mein Verhalten gegenüber meinen Partnern am Arbeitsplatz deren Respekt eingetragen?

1. Habe ich mir intuitiv Meinungen gebildet und Entscheidungen getroffen oder nach gründlicher Analyse und Überlegung?

1. Habe ich mit meiner Zeit, meinen Ausgaben und meinen Einnahmen gut gehaushaltet, und habe ich meine Budgets konservativ festgelegt?

1. Wie viel Zeit habe ich unrentablen Aktivitäten gewidmet und hätte sie sinnvoller nutzen können?

1. Wie kann ich mit meiner Zeit anders wirtschaften und meine Gewohnheiten verändern, damit ich im kommenden Jahr effizienter arbeite?

1. Habe ich irgendwann gegen mein Gewissen gehandelt?

1. Inwiefern habe ich mehr und bessere Leistungen erbracht, als auf meiner Gehaltsstufe zu erwarten?

1. Habe ich irgendjemanden unfair behandelt? Wenn ja, wie?

1. Hätte ich mich für meine Leistungen im zurückliegenden Jahr honorieren müssen, wäre das für mich ein gutes Geschäft gewesen?

1. Habe ich den richtigen Beruf ergriffen? Wenn nicht, warum nicht?

1. War mein Arbeitgeber mit meinen Leistungen zufrieden? Wenn nicht, warum nicht?

1. Wie gut habe ich die grundlegenden Erfolgsprinzipien umgesetzt? (Stufen Sie sich dabei offen und ehrlich ein, und lassen Sie Ihre Bewertung durch jemanden überprüfen, der den Mut hat, das korrekt zu tun.)

Wenn Sie die in diesem Kapitel vermittelten Informationen gelesen und verinnerlicht haben, sind Sie bereit, einen praktischen Plan zur Vermarktung Ihrer eigenen Leistung aufzustellen. In diesem Kapitel werden alle Grundsätze ausführlich beschrieben, die dazu notwendig sind, einschließlich der wichtigsten Führungsattribute, der häufigsten Ursachen für Führungsversagen, einer Beschreibung der Bereiche, in denen Aussichten auf Führungspositionen bestehen, sowie der Hauptgründe für Misserfolg in allen Lebenslagen und der wichtigsten Fragen zur Selbstanalyse.

Diese umfassende und detaillierte Darstellung genauer Informationen brauchen alle, die beim Aufbau eines Vermögens mit der Vermarktung ihrer eigenen Leistung beginnen müssen. Wer bereits ein Vermögen verloren hat oder erst anfängt, Geld zu verdienen, kann als einzige Gegenleistung nur seine Dienste in die Waagschale werfen. Deshalb ist es so wichtig, über alle praktischen Informationen zu verfügen, die notwendig sind, um diese Dienste möglichst vorteilhaft an den Mann zu bringen.

Die in diesem Kapitel enthaltenen Informationen sind besonders wertvoll für alle, die es in irgendeinem Beruf zu einer Führungsstellung bringen möchten. Besonders nützlich sind sie für diejenigen, die ihre Dienste als Führungskräfte in Wirtschaft oder Industrie vermarkten möchten.

Um Ihre persönliche Leistung optimal zu vermarkten, sollten Sie die hier vermittelten Informationen vollständig verinnerlichen und verstehen. Das steigert nicht nur Ihre analytische Kompetenz, sondern Sie können auch andere besser beurteilen. Für Personalleiter, Manager in der Stellenvermittlung und andere Führungskräfte, die mit der Auswahl von Mitarbeitern oder mit der Aufrechterhaltung effizienter Organisationen betraut sind, sind diese Informationen unschätzbar.

Sollten Sie den Wahrheitsgehalt dieser Aussage bezweifeln, können Sie ihn gerne überprüfen, indem Sie die 28 Fragen zur Selbstanalyse schriftlich beantworten. Das könnte nicht nur sehr aufschlussreich sein, sondern sich für Sie obendrein auszahlen – übrigens auch, wenn Sie keine Zweifel hatten …

WO UND WIE SIE CHANCEN AUF DAS GROSSE GELD FINDEN

Nach unserer Analyse der Grundsätze, durch die Sie zu Geld kommen können, stellt sich automatisch die Frage: »Wo findet man günstige Gelegenheiten, diese Grundsätze anzuwenden?« Also gut, lassen Sie uns Bilanz ziehen und sehen, was die Vereinigten Staaten von Amerika einem Menschen zu bieten haben, der sich ein kleines oder auch größeres Vermögen aufbauen möchte.

Eingangs sollten wir *uns alle* vor Augen halten, dass wir in einem Land leben, in dem *jeder rechtschaffene Bürger eine Meinungs- und Handlungsfreiheit genießt wie sonst kaum irgendwo auf der Welt* . Die wenigsten von uns machen sich bewusst, welche Vorteile diese Freiheit mit sich bringt, und stellen unsere unbegrenzte Freiheit nie der eingeschränkten Freiheit gegenüber, die in anderen Ländern herrscht.

Hier haben wir Meinungsfreiheit, Freiheit in der Wahl und der Nutzung des Bildungswesens, Religionsfreiheit, politische Freiheit, unternehmerische Freiheit, Freiheit bei der Berufswahl und die Freiheit, ungehindert so viel Geld zu verdienen, wie wir können, freie Wahl des Wohnorts, Freiheit bei der Wahl unseres Ehepartners, Freiheit durch Chancengleichheit für alle Rassen, Reisefreiheit von einem Staat in den anderen, Freiheit bei der Wahl unserer Nahrungsmittel und die Freiheit, jede Position anzustreben, die wir uns zum Ziel gesetzt haben, selbst das Amt des US-Präsidenten.

Uns stehen noch weitere Freiheiten offen, doch dieser Abriss gibt einen Überblick über die allerwichtigsten, die uns besonders aussichtsreiche Chancen eröffnen. Dieser Freiheitsvorteil ist umso bedeutsamer, als die Vereinigten Staaten das einzige Land sind, das jedem Bürger, ob dort geboren oder eingebürgert, so umfassende, vielfältige Freiheiten bietet.

Nun wollen wir kurz rekapitulieren, welche Segnungen unsere große Freiheit für uns birgt. Betrachten wir die amerikanische Durchschnittsfamilie (also eine Familie mit durchschnittlichem Einkommen) und fassen wir die jedem Familienmitglied in diesem Land der unbegrenzten Möglichkeiten zur Verfügung stehenden Vorteile zusammen!

1. *Nahrung* . Neben der Meinungs- und Handlungsfreiheit kommen gleich Nahrung, Kleidung und Unterkunft als drei Grundbedürfnisse des Lebens.

Aufgrund unserer universellen Freiheit hat die amerikanische Durchschnittsfamilie vor ihrer Haustür die größte Auswahl an Nahrungsmitteln weltweit – und das zu erschwinglichen Preisen. Eine zweiköpfige Familie, die in der Nähe des Times Square direkt in New York City lebt, also weit entfernt von den Orten, an denen Nahrungsmittel produziert werden, stellte die genauen Kosten eines einfachen Frühstücks zusammen – mit folgendem erstaunlichen Ergebnis:

Nahrungsmittel:	Kosten auf dem Frühstückstisch:
Grapefruitsaft (aus Florida)	02
Frühstückszerealien (Farm in Kansas)	02
Tee (aus China)	02
Bananen (aus Südamerika)	2,5
Toastbrot (Farm in Kansas)	01
Frische Landeier (aus Utah)	07
Zucker (aus Kuba oder Utah)	0,5
Butter und Sahne (aus Neuengland)	03
Gesamtbetrag	20

Es ist nicht sehr schwer, in einem Land an Nahrungsmittel zu kommen, in dem zwei Menschen für je 10 Cent alles frühstücken können, was ihr Herz begehrt. Die Zutaten für dieses einfache Frühstück kommen wohlgemerkt wie durch Zauberei aus China, Südamerika, Utah, Kansas und den Neuenglandstaaten und werden verzehrfertig im Zentrum der bevölkerungsreichsten Stadt Amerikas zu Kosten auf dem Frühstückstisch serviert, die auch der einfachste Arbeiter problemlos tragen kann. In den Kosten sind übrigens sämtliche Bundes-, Staats- und kommunale Steuern enthalten! (Ein Umstand, den die Politiker unerwähnt ließen, als sie die Wähler aufforderten, ihre Gegner aus dem Amt zu werfen, weil die Menschen zu Tode besteuert würden.)

1. *Unterkunft* . Diese Familie lebt in einer Wohnung mit vielen Annehmlichkeiten. Sie wird mit Dampf beheizt, elektrisch beleuchtet, hat einen Gasanschluss für den Herd, und das alles für 65 Dollar im Monat. In einer kleineren Stadt oder

einer nicht so dicht besiedelten Gegend von New York City wäre dieselbe Wohnung schon für nur 20 Dollar im Monat zu haben. Ihr Frühstückstoast aus der Liste wurde in einem elektrischen Toaster zubereitet, der nur ein paar Dollar kostet, die Wohnung wird mit einem elektrischen Staubsauger gereinigt. In der Küche und im Badezimmer steht zu jeder Tages- und Nachtzeit Warm- und Kaltwasser zur Verfügung. Das Essen wird in einem strombetriebenen Kühlschrank aufbewahrt. Die Dame des Hauses lockt sich die Haare, wäscht und bügelt die Wäsche mit praktischen Elektrogeräten, die mit Strom aus der Steckdose betrieben werden. Ihr Mann rasiert sich mit einem elektrischen Rasierapparat, und die beiden können sich auf Wunsch rund um die Uhr kostenlos Unterhaltung aus aller Welt ins Haus holen, indem sie einfach ihr Radio einschalten. Die Wohnung bietet noch andere Annehmlichkeiten, doch die vorstehende Aufstellung vermittelt eine gute Vorstellung davon, wie sich die Freiheit, die wir in Amerika genießen, konkret auswirkt. (*Und hierbei handelt es sich weder um politische noch um wirtschaftliche Propaganda.)*

1. *Bekleidung* . In den Vereinigten Staaten kann sich eine Frau mit durchschnittlichen Ansprüchen überall problemlos für unter 200 Dollar pro Jahr einkleiden, und der Durchschnittsmann ebenfalls – oder sogar noch günstiger .

Hier wurde nur auf die drei Grundbedürfnisse Nahrung, Kleidung und Unterkunft eingegangen. Der durchschnittliche US-Bürger kommt aber im Gegenzug für überschaubare Anstrengungen (von nicht mehr als acht Stunden Arbeit pro Tag) noch in den Genuss weiterer Privilegien und Vorteile. Dazu gehört das Privileg des Autofahrens. Zu geringen Kosten kann er kommen und gehen, wann und wohin er will.

Der Durchschnittsamerikaner verfügt des Weiteren über eine Eigentumssicherheit, wie sie kein anderes Land der Welt bietet. Geld, das er nicht braucht, kann er zur Bank bringen und sich darauf verlassen, dass es vom Staat geschützt und ihm zurückgezahlt wird, wenn die Bank pleitegeht. Möchte ein US-Bürger von einem Bundesstaat in einen anderen reisen, braucht er weder einen Pass noch irgendeine Genehmigung. Er kann kommen

und gehen, wie es ihm gefällt. Dabei kann er mit dem Zug, einem Privatfahrzeug, einem Bus oder per Flugzeug oder Schiff reisen – je nach seinem Geldbeutel. In Deutschland, Russland, Italien und den meisten anderen Ländern in Europa und weiter im Osten können die Menschen nicht so frei und so kostengünstig reisen.

DAS »WUNDER«, DAS DIESE SEGNUNGEN ERMÖGLICHTE

Politiker berufen sich oft auf die Freiheit Amerikas, wenn sie auf Stimmenfang sind. Sie nehmen sich jedoch selten die Zeit oder machen sich die Mühe, zu analysieren, woher diese »Freiheit« kommt oder wie sie aussieht. Ich bin diesbezüglich objektiv und kann daher ohne Hintergedanken ehrlich prüfen, was es mit dem geheimnisvollen, abstrakten und höchst missverständlichen »Etwas« auf sich hat, das jedem US-Bürger mehr Vorteile, mehr Chancen, reich zu werden, und mehr Freiheiten jedweder Art bietet als in jedem anderen Land.

Ich habe das Recht, der Quelle und dem Wesen dieser unsichtbaren Kraft nachzuspüren, weil ich nun schon seit über 25 Jahren viele Menschen kenne, die sich dieser Kraft bedienen und die mittlerweile dafür verantwortlich sind, sie zu erhalten. Bei diesem geheimnisvollen Wohltäter der Menschheit handelt es sich um das Kapital.

Unter Kapital ist nicht nur Geld zu verstehen, sondern vor allem gut organisierte Gruppen intelligenter Menschen, die sich überlegen, wie sie Geld effizient zum Wohle der Gesellschaft und zum eigenen Gewinn einsetzen.

Zu diesen Gruppen zählen Wissenschaftler, Lehrer und Professoren, Chemiker, Erfinder, Wirtschaftsanalysten, Verleger, Verkehrsexperten, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Ärzte und Männer und Frauen mit hochspezialisiertem Fachwissen aus allen Bereichen der Industrie und Wirtschaft. Sie stoßen als Pioniere mit Experimenten bahnbrechend auf neue Betätigungsfelder vor. Sie unterstützen Hochschulen, Krankenhäuser und das öffentliche Schulsystem, sie bauen gute Straßen, bringen Zeitungen heraus, tragen den Löwenanteil der Staatskosten und nehmen sich all der vielen Dinge an, die die Menschheit voranbringen. Kurz, die Kapitalisten sind das Gehirn der Zivilisation, denn sie liefern den

Unterbau für Bildung, Aufklärung und menschlichen Fortschritt.

Geld ohne Grips ist stets gefährlich. Doch richtig eingesetzt, ist Geld die wichtigste Voraussetzung für Zivilisation. Das oben beschriebene einfache Frühstück hätte der New Yorker Familie nicht für 10 Cent pro Kopf *oder zu irgendeinem anderen Preis* serviert werden können, wenn organisiertes Kapital nicht für die nötigen Geräte, Schiffe, Eisenbahnen und die Heerscharen qualifizierter Menschen gesorgt hätte, um sie zu bedienen.

Einen vagen Eindruck von der Bedeutung des organisierten Kapitals bekommen Sie, wenn Sie sich vorstellen, Sie müssten das beschriebene Frühstück für die New Yorker Familie ohne Einsatz von Kapital auf den Tisch bringen.

Den Tee müssten Sie aus China oder Indien holen, beides ferne Länder. Selbst für den besten Schwimmer wäre das eine ziemlich strapaziöse Hin- und Rückreise. Dabei hätten Sie aber noch ein ganz anderes Problem: Womit würden Sie den Tee bezahlen, selbst wenn Sie physisch in der Lage wären, die Weltmeere zu durchschwimmen?

Um den Zucker zu beschaffen, müssten Sie entweder wieder in See stechen, diesmal nach Kuba, oder einen langen Marsch zu den Zuckerrübenfeldern in Utah auf sich nehmen. Trotzdem kämen Sie vielleicht mit leeren Händen zurück, denn um Zucker zu produzieren, sind systematische Anstrengungen und Geld erforderlich – von den Voraussetzungen für die Raffinerie, den Transport und die Lieferung an Frühstückstische überall in den USA ganz zu schweigen.

Die Eier hätten Sie sicherlich auf einem Bauernhof in der Nähe von New York auftreiben können, doch um zwei Gläser Grapefruitsaft zu pressen, müssten Sie bis nach Florida und zurück laufen.

Dann stünde Ihnen noch ein weiter Weg nach Kansas oder in einen der anderen Bundesstaaten bevor, in denen Weizen angebaut wird, um die vier Scheiben Weißbrot auf den Tisch zu bringen. Auf die Frühstückszerealien schließlich müssten Sie ganz verzichten, denn ohne den Einsatz eines Unternehmens mit geschulten Mitarbeitern und geeigneten Maschinen wären sie nicht zu bekommen – und all das erfordert Kapital.

Zur Erholung könnten Sie sich dann wieder in die Fluten stürzen und nach Südamerika schwimmen, um dort ein paar Bananen zu

pflücken. Nach Ihrer Rückkehr müssten Sie nur noch zum nächsten Milchbauernhof laufen und ein bisschen Butter und Sahne besorgen. Dann könnte sich die New Yorker Familie an den Tisch setzen und ihr Frühstück genießen – und *Sie könnten für Ihre Mühe 10 Cent pro Nase verlangen* . Klingt ziemlich absurd, oder? Aber nur so könnten diese einfachen Nahrungsmittel nach New York geliefert werden, wenn wir das kapitalistische System nicht hätten.

Die Summen für den Bau und die Wartung der Eisenbahnen und Dampfer, die zur Lieferung des alltäglichen Frühstücks eingesetzt werden, sind unvorstellbar hoch. Sie betragen Hunderte Millionen Dollar, von den zahllosen spezialisierten Mitarbeitern auf den Schiffen und in den Zügen ganz zu schweigen. Doch das Transportwesen ist nur ein Teil der Anforderungen der modernen Zivilisation im kapitalistischen Amerika. Bevor man etwas transportieren kann, muss es erst einmal angebaut, hergestellt oder für den Markt vorbereitet werden. Dafür werden weitere Millionen Dollar für Geräte, Maschinen, Verpackung, Marketing und die Löhne und Gehälter von Millionen von Menschen benötigt.

Dampfer und Eisenbahnen wachsen nicht aus dem Boden und fahren nicht von allein. Sie sind die Antwort auf den Ruf der Zivilisation, zustande gekommen durch die Arbeit und den Einfallsreichtum und die Organisationsfähigkeit von Menschen mit Fantasie, Glauben, Begeisterung, Entschlussfreudigkeit und Ausdauer! Diese Menschen werden auch als Kapitalisten bezeichnet. Sie sind motiviert von dem Wunsch, zu bauen, zu konstruieren, zu schaffen, nützliche Dienste zu leisten, Gewinne zu erzielen und reich zu werden. Und weil sie Leistungen erbringen, ohne die es keine Zivilisation gäbe, eröffnet sich ihnen die Chance, selbst reich zu werden.

Der Klarheit und Verständlichkeit halber sei gesagt, dass diese Kapitalisten dieselben Menschen sind, die in Sonntagsreden vorkommen. Es sind dieselben Menschen, die Radikale, Radaubrüder, doppelzüngige Politiker und intrigante Gewerkschafter meinen, wenn sie vom »Raubtierkapitalismus« oder von der »Wall Street« sprechen.

Ich plädiere hier keinesfalls für oder gegen bestimmte Gruppen oder Wirtschaftssysteme. Und ich versuche nicht, Tarifverhandlungen zu verurteilen, wenn ich von »intriganten Gewerkschaftern« spreche – ebenso wenig wie ich allen als Kapitalisten bekannten Menschen einen Freibrief ausstelle.

Dieses Buch soll – *und diesem Anliegen habe ich mich hingebungsvoll über 25 Jahre lang gewidmet* – allen, die es wissen wollen, die verlässlichste Philosophie an die Hand geben, mit der jeder Mensch so reich werden kann, wie er möchte.

Die wirtschaftlichen Vorzüge des kapitalistischen Systems habe ich hier aus zwei Gründen analysiert:

1. Damit alle, die reich werden wollen, erkennen, welches System alles Streben nach viel oder wenig Geld steuert, und sich darauf einstellen können, und

1. um die Kehrseite des Bildes zu präsentieren, das Politiker und Demagogen zeichnen, die die angesprochenen Themen gezielt verunglimpfen, indem sie von organisiertem Kapital sprechen, als wäre es giftig.

Unser Land ist ein kapitalistisches Land. Es hat sich durch den Einsatz von Kapital entwickelt, und wer die Segnungen der Freiheit und der vielen Möglichkeiten für sich in Anspruch nehmen und hier reich werden möchte, der sollte wissen, dass das nur möglich ist, weil organisiertes Kapital die Voraussetzungen dafür schuf. Seit über 20 Jahren ist es unter Radikalen, opportunistischen Politikern, Gaunern, korrupten Gewerkschaftsführern und gelegentlich auch religiösen Vorrednern zur Mode und zum zunehmenden Zeitvertreib geworden, auf die »Wall Street, die Spekulanten und die großen Konzerne« zu schimpfen.

Diese Praxis hat dermaßen überhandgenommen, dass wir während der Wirtschaftskrise ungläubig beobachten konnten, wie sich hochrangige Regierungsvertreter mit fragwürdigen Politikern und Gewerkschaftsführern solidarisierten, die offen das erklärte Ziel verfolgen, das System zu demontieren, das das industrialisierte Amerika zum reichsten Land der Welt gemacht hatte. Dieser Trend war so breit und so gut organisiert, dass er länger anhielt als die schlimmste Depression, die Amerika je erlebt hatte. Er kostete Millionen Menschen ihre Jobs, weil diese Jobs ein untrennbarer Bestandteil des industriellen und kapitalistischen Systems waren, das das Rückgrat unserer Nation bildet.

Während dieser ungewöhnlichen Allianz zwischen Regierungsvertretern und opportunistischen Zeitgenossen, die davon zu profitieren hofften, das amerikanische Industriesystem

zum Abschuss freizugeben, schlug sich ein bestimmter Typus von Gewerkschaftern auf die Seite solcher Politiker und bot an, Wählerstimmen zu liefern als Gegenleistung für Gesetze, die zulassen sollten, dass der Industrie durch organisierte zahlenmäßige Überlegenheit Geld weggenommen werden sollte, anstatt anständige Arbeit auch anständig zu bezahlen, was die bessere Methode gewesen wäre.

Immer noch versuchen Millionen von Menschen im ganzen Land geflissentlich, sich möglichst ohne Gegenleistung zu bereichern. Manche engagieren sich in Gewerkschaften und fordern dort kürzere Arbeitszeiten bei höheren Löhnen! Andere arbeiten gar nicht – sie schreien nach staatlicher Unterstützung und bekommen Sie auch. Wie ihre Vorstellung von ihren Freiheitsrechten aussieht, wurde in New York deutlich, wo sich eine Gruppe von Sozialleistungsempfängern erbittert bei der Post beschwerte, weil sie um 7:30 Uhr vom Postboten aus dem Schlaf gerissen wurden, der die Sozialhilfeschecks brachte. Sie forderten, die Zustellzeit solle auf 10 Uhr verschoben werden.

Gehören Sie auch zu denjenigen, die der Ansicht sind, dass Menschen allein dadurch reich werden können, dass sie sich zusammenschließen und mehr Geld für weniger Leistung fordern? Die staatliche Unterstützung verlangen, aber morgens nicht vom Geldzusteller belästigt werden möchten? Die Politikern ihre Stimmen versprechen, damit diese Gesetze verabschieden, die die Plünderung der Staatskasse zulassen? Dann steht es Ihnen frei, so zu denken, und Sie können sicher sein, dass Sie deshalb niemand behelligen wird, denn dies ist ein freies Land, in dem jeder denken darf, was er möchte, in dem fast jeder leben kann, ohne sich dafür besonders anzustrengen, und in dem viele sogar ganz gut leben können, ohne irgendetwas dafür zu tun.

Sie sollten aber die ganze Wahrheit über diese Freiheit kennen, mit der sich so viele Menschen brüsten, und die so wenige verstehen: Sie mag noch so groß sein, noch so weit reichen und noch so viele Privilegien gewähren – eines kann und wird sie nicht: Sie reich machen, ohne dass Sie etwas dafür tun müssen.

Es gibt aber eine zuverlässige Methode, zu verdientem Wohlstand zu gelangen – nämlich, indem man sich nützlich macht. Es hat noch nie ein System gegeben, in dem Menschen allein durch zahlenmäßige Überlegenheit rechtmäßig reich werden konnten, oder ohne eine entsprechende Gegenleistung in der einen oder

anderen Form. Es gibt da so einen Grundsatz, nämlich das Gesetz der Wirtschaft! Und das ist mehr als nur graue Theorie. Es ist vielmehr ein Gesetz, dem sich niemand entziehen kann.

Prägen Sie sich dieses Gesetz gut ein, denn es ist weitaus mächtiger als alle Politiker und politischen Apparate. Es steht auch nicht unter der Kontrolle der Gewerkschaften. Es lässt sich weder von gewissenlosen Geschäftemachern noch von selbst ernannten Leitfiguren beliebiger Couleur ins Wanken bringen, beeinflussen oder korrumpieren. Mehr noch, es sieht alles und verfügt über ein vollkommenes Buchhaltungssystem, in dem alle Transaktionen jedes Menschen erfasst werden, der versucht, zu nehmen, ohne zu geben. Früher oder später tauchen dann seine Buchprüfer auf, gehen die Konten aller Menschen durch, der Großen wie der Kleinen, und fordern Rechenschaft.

»Die Wall Street, die großen Konzerne oder der Raubtierkapitalismus« oder wie sie das System auch nennen möchten, das uns die amerikanische Freiheit beschert hat, es steht für eine Gruppe von Menschen, die dieses mächtige Gesetz der Wirtschaft verstehen, respektieren und sich danach richten. Ihr finanzielles Überleben hängt davon ab.

Die meisten US-Bürger finden ihr Land, sein kapitalistisches System und alles, was dazu gehört, gut. Ich muss sagen, dass ich kein Land kenne, das mehr Möglichkeiten bietet, zu Geld zu kommen. Ihren Aktivitäten nach zu urteilen gibt es in diesem Land ein paar Menschen, denen das nicht gefällt. Das ist natürlich ihr gutes Recht. Wenn ihnen dieses Land, sein kapitalistisches System und seine unbegrenzten Möglichkeiten nicht zusagen, dann können sie jederzeit auswandern. Es gibt immer andere Länder wie Deutschland, Russland oder Italien, in denen man sein Glück versuchen kann, frei zu sein und reich zu werden – vorausgesetzt, man ist nicht so anspruchsvoll.

Amerika bietet jede Freiheit und alle Chancen, reich zu werden, die ein ehrlicher Mensch benötigt. Wer auf die Jagd geht, sucht sich ein Revier, in dem es viel Wild gibt. Dieselbe Regel sollte logischerweise auch für die Jagd nach Reichtum gelten .

Wenn Sie reich werden möchten, sollten Sie keinesfalls hinwegsehen über die Möglichkeiten, die ein Land bietet, dessen Bürger so reich sind, dass Frauen allein über 200 Millionen Dollar im Jahr für Lippenstift, Rouge und Kosmetik ausgeben können. Wenn Sie also reich werden wollen, sollten Sie es sich zweimal

überlegen, bevor Sie daran denken, das kapitalistische System eines Landes zu demontieren, dessen Bürger jedes Jahr über 50 Millionen Dollar für Grußkarten ausgeben, mit denen sie zum Ausdruck bringen, wie sehr sie ihre Freiheit schätzen!

Wer Geld verdienen möchte, der sollte ein Land auf der Rechnung haben, in dem jährlich Hunderte Millionen Dollar für Zigaretten ausgegeben werden. Das Gros der Umsätze fließt übrigens an nur vier große Unternehmen, die das Land mit diesem nationalen Symbol für »Unbekümmertheit« und »Gelassenheit« versorgen. Wer reich werden möchte, sollte sich unbedingt näher mit einem Land befassen, dessen Bürger mehr als 15 Millionen Dollar im Jahr für das Privileg ausgeben, sich Filme anzuschauen – und noch ein paar Millionen mehr für Alkohol, Drogen und weniger berauschende Erfrischungsgetränke und Blubberwässerchen. Sich vorschnell von einem Land abzuwenden, dessen Bürger ganz bewusst und sogar bereitwillig jedes Jahr Millionen von Dollars lockermachen für Football, Baseball und andere Wettkämpfe, wäre ein Fehler. Bleiben Sie daher lieber in einem Land, dessen Einwohner über eine Million Dollar im Jahr für Kaugummi ausgeben, und eine weitere Million für Sicherheitsklingen zum Rasieren.

Vergessen Sie nicht: Das ist erst der Anfang aller verfügbaren Quellen zum Aufbau eines Vermögens. Viele der Luxusgüter und Artikel, die niemand zum Leben braucht, wurden noch gar nicht angesprochen. Bedenken Sie, dass das Geschäft mit der Herstellung, dem Transport und der Vermarktung dieser paar Artikel Millionen Menschen eine Festanstellung verschafft, die für ihre Leistungen jeden Monat Millionen von Dollar erhalten und diese nach Gutdünken für Luxusgüter und Artikel des täglichen Bedarfs ausgeben .

Bedenken Sie auch, dass all diesem Handel mit Waren und Dienstleistungen eine Fülle von Möglichkeiten zugrunde liegt, reich zu werden. Und unsere amerikanische Freiheit unterstützt Sie dabei. Nichts und niemand kann Sie davon abhalten, sich in einem beliebigen Teilbereich der zum Betreiben solcher Geschäfte nötigen Aktivitäten zu betätigen. Wer über besondere Fähigkeiten, Qualifikationen oder Erfahrungen verfügt, kann steinreich werden. Wer nicht ganz so reich gesegnet ist, kann ein kleineres Vermögen aufbauen. Und jeder kann mit überschaubarem Arbeitsaufwand seinen Lebensunterhalt verdienen.

So sieht es aus!

Ihnen stehen alle Möglichkeiten offen. Treten Sie vor, treffen Sie Ihre Auswahl, fassen Sie einen Plan, setzen Sie ihn um und verfolgen Sie diesen beharrlich. Alles Übrige überlassen Sie getrost dem »kapitalistischen« Amerika. Und auf eines können Sie sich verlassen: *Das kapitalistische Amerika sorgt dafür, dass jeder die Möglichkeit hat, sich nützlich zu machen und entsprechend zu verdienen* .

Dieses Recht gesteht das »System« jedem zu. Es verspricht aber keinen Gewinn ohne Gegenleistung – und das kann es auch nicht, denn es unterliegt selbst dem unerbittlichen Gesetz der Wirtschaft, das ein Nehmen ohne zu geben nicht vorsieht – schon gar nicht auf Dauer.

Das Gesetz der Wirtschaft ist ein Naturgesetz. Es gibt kein oberstes Gericht, an das sich wenden kann, wer dagegen verstoßen hat. Das Gesetz trägt die Strafe für seine Verletzung in sich – und auch die angemessene Belohnung für seine Beachtung, *ohne jedes menschliche oder potenzielle menschliche Zutun.* Das Gesetz gilt unwiderruflich. Es ist so unverrückbar wie die Sterne am Himmel und untersteht demselben System, das auch die Sterne kontrolliert.

Kann man sich weigern, sich nach dem Gesetz der Wirtschaft zu richten? Natürlich! Dies ist ein freies Land, in dem alle Menschen mit gleichen Rechten geboren werden, einschließlich des Rechts, das Gesetz der Wirtschaft zu missachten.

Was dann passiert? Nun, zunächst gar nichts – bis sich eine größere Zahl von Menschen mit dem erklärten Ziel zusammenschließt, das Gesetz zu ignorieren und sich gewaltsam zu nehmen, was sie wollen. Dann erscheint der Diktator auf der Bildfläche, mit gut organisierten Todeskommandos und Maschinengewehren!

Dieses Stadium haben wir in Amerika noch nicht erreicht! Wir haben aber genug darüber gehört, wie das System funktioniert. Mit etwas Glück werden uns persönliche Erfahrungen mit einer so schrecklichen Realität erspart bleiben. Zweifellos leben wir lieber weiter mit unserer Redefreiheit, Handlungsfreiheit und der Freiheit, uns als Gegenleistung für Reichtum nützlich zu machen. Die Praxis von Regierungsvertretern, Wählern im Gegenzug für ihre Stimmen das Recht zu gewähren, in die Staatskasse zu greifen, führt mitunter zu Wahlerfolgen, doch wie die Nacht auf den Tag, so folgt am Ende

die Abrechnung. Und dann muss jeder missbräuchlich verwendete Cent mit Zins und Zinseszins zurückgezahlt werden – wenn nicht von denjenigen, die selbst zugegriffen haben, dann von ihren Kindern und Kindeskindern, »bis in die dritte und vierte Generation«. Die Schuldenlast ist unvermeidlich.

Die Menschen können sich organisieren, um die Löhne nach oben und die Arbeitsstunden nach unten zu drücken, und das tun sie auch – bis zu einer gewissen Grenze. An diesem Punkt greift das Gesetz der Wirtschaft, und dann sind Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen die Dummen. In den sechs Jahren von 1929 bis 1935 erlebten arme wie reiche Amerikaner, wie das Gesetz der Wirtschaft um ein Haar sämtliche Unternehmen, Industriebetriebe und Banken zum Einsturz gebracht hätte. Das war kein schöner Anblick. Die Mobpsychologie, durch die Menschen jede Vernunft in den Wind schlagen und versuchen, zu nehmen, ohne zu geben, ist in unserer Achtung dadurch nicht gestiegen.

Wer diese sechs frustrierenden Jahre mitgemacht hat, die von Angst bestimmt und von der Zuversicht verlassen waren, der wird nie vergessen, wie unerbittlich das Gesetz der Wirtschaft von Reich und Arm, Schwach und Stark, Alt und Jung seinen Tribut forderte. Das will sicher niemand noch einmal erleben.

ACHTES KAPITEL

SCHNELLE ENTSCHEIDUNGEN

Die Überwindung der Aufschieberitis

Der siebte Schritt zum Reichtum

Eine akribische Analyse von mehr als 25 000 Gescheiterten ergab, dass auf der Liste der dreißig Hauptgründe für Misserfolg mangelnde Entschlusskraft ganz oben stand – keine These, *sondern eine Tatsache* .

Die Neigung, Dinge auf die lange Bank zu schieben, statt einen Entschluss zu fassen, ist eine verbreitete Unsitte, der praktisch jeder irgendwann Herr werden muss.

Wie gut Sie in der Lage sind, *schnell* und *klar* Entscheidungen zu treffen, können Sie einem Praxistest unterziehen, sobald Sie dieses Buch zu Ende gelesen haben und bereit sind, die darin beschriebenen Grundsätze umzusetzen.

Eine Studie mit mehreren Hundert Probanden, denen es gelungen ist, weit über eine Million Dollar zu erwirtschaften, zeigte, dass *jeder einzelne von ihnen* in der Regel prompt Entscheidungen traf, und diese, wenn überhaupt, dann nur langsam änderte. Menschen, die nicht zu Geld kommen, sind *ausnahmslos* wenig entscheidungsfreudig. Wenn überhaupt, dann treffen sie Entscheidungen sehr *zögernd* und *ändern ihre Entschlüsse schnell und oft* .

Einer der hervorstechendsten Wesenszüge von Henry Ford war seine Gepflogenheit, rasch und klar Entscheidungen zu treffen und sie nur widerstrebend zu ändern. Diese Eigenschaft war bei Ford so ausgeprägt, dass er als stur galt. Sie war es, die ihn veranlasste, sein berühmtes Modell »T« (das hässlichste Auto der Welt) weiter zu produzieren, als ihn alle seine Berater und viele Käufer dazu drängten, Veränderungen daran vorzunehmen.

Vielleicht schob Ford diese Änderung zu lange auf, doch auf der anderen Seite hatte ihm seine Entschlusskraft ein großes Vermögen

eingebracht, bis die Überarbeitung des Modells *nötig* wurde. Zweifellos nimmt Fords typische Entschlusskraft die Züge der Sturheit an, doch diese Eigenschaft ist mangelnder Entschlussfreudigkeit und Wankelmütigkeit vorzuziehen.

Menschen, die nicht genug verdienen, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen, lassen sich meist von den »Meinungen« anderer beeinflussen. Sie überlassen das Denken den Zeitungen und den »tratschenden« Nachbarn. »Meinungen« sind das billigste Gut auf Erden. Meinungen hat jeder, und ist nur allzu gern bereit, sie anderen aufzuoktroyieren, die sich das gefallen lassen. Lassen Sie sich in Ihren Entscheidungen von »Meinungen« beeinflussen, ist der Misserfolg programmiert – vor allem bei der Verwirklichung Ihres Anliegens, zu Geld zu kommen.

Solange Sie sich von den Meinungen anderer steuern lassen, haben Sie nämlich kein eigenes Anliegen.

Hören Sie auf sich selbst, wenn Sie anfangen, die hier beschriebenen Grundsätze zu praktizieren, indem Sie *Ihre eigenen Entscheidungen treffen und danach leben* . Ziehen Sie niemanden ins Vertrauen bis auf die Mitglieder Ihrer »Master Mind«-Gruppe, und achten Sie bei deren Auswahl genau darauf, dass sie Ihre Ziele vollumfänglich nachvollziehen und mittragen.

Gute Freunde und Verwandte behindern Sie – oft unfreiwillig – durch »Meinungen« und mitunter auch durch spöttische Bemerkungen, die durchaus humorvoll gemeint sein können. Tausende tragen ihr ganzes Leben lang einen Minderwertigkeitskomplex mit sich herum, weil ein wohlmeinender, aber ignoranter Mensch ihr Selbstvertrauen durch eine »Meinung« oder Spott zerstört hat .

Sie haben einen Kopf zum Denken. Nutzen Sie ihn und treffen Sie eigene Entscheidungen. Benötigen Sie für den Entscheidungsprozess Fakten oder Informationen von anderen, was häufig vorkommt, sollten Sie sich diese Fakten oder Informationen beschaffen, ohne zu sagen, wofür Sie sie brauchen.

Es ist bezeichnend, wie viele Menschen, die nur über Halb- oder Scheinwissen verfügen, den Eindruck erwecken wollen, sich gut auszukennen. Solche Menschen reden in aller Regel zu viel und hören zu wenig zu. Halten Sie Augen und Ohren weit offen – und Ihren Mund geschlossen, wenn Sie sich die Fähigkeit aneignen möchten, prompte Entscheidungen zu treffen. Wer viel redet, tut

nicht viel. Wer mehr spricht, als er zuhört, der beraubt sich nicht nur selbst vieler Chancen zum Erwerb nützlicher Kenntnisse, sondern er offenbart seine Pläne und Ziele auch den Menschen, die ihn aus Neid gern scheitern sehen möchten.

Bedenken Sie dabei, dass Sie jedes Mal, wenn Sie sich in Gegenwart eines Menschen äußern, der viel weiß, diesem Menschen verraten, wie viel – beziehungsweise wie wenig – Sie selbst wissen. Wahre Klugheit äußert sich häufig durch *Bescheidenheit und Zurückhaltung* .

Bedenken Sie, dass jeder, mit dem Sie zu tun haben, wie Sie selbst Gelegenheiten sucht, zu Geld zu kommen. Sprechen Sie zu freimütig über Ihre Pläne, werden Sie womöglich überrascht feststellen, dass Ihnen ein anderer zuvorgekommen ist und bereits umgesetzt hat, was Sie ihm unklugerweise zugetragen haben.

Eine Ihrer ersten Entscheidungen sollte daher sein, den Mund zu halten und Ohren und Augen aufzusperren.

Diesen Rat können Sie leichter beherzigen, wenn Sie sich folgenden Sinnspruch in großen Buchstaben dort aufhängen, wo Sie ihn täglich vor Augen haben:

»Erzählen Sie ruhig aller Welt, was Sie vorhaben – wenn es getan ist.«

Ungefähr das besagt die Redensart: »Wir werden an unseren Taten gemessen, nicht an unseren Worten. «

SCHICKSALHAFTE ENTSCHEIDUNGEN

Der Wert einer Entscheidung richtet sich danach, wie viel Mut sie verlangt. Die großen Entscheidungen der Menschheitsgeschichte wurden getroffen, obwohl damit enorme Risiken verbunden waren – häufig sogar für Leib und Leben.

Lincoln traf seinen Entschluss, seine berühmte Emanzipationsproklamation abzugeben, die schwarzen Amerikanern die Freiheit gab, in dem vollen Bewusstsein, dass seine Handlung Tausende seiner Freunde und politischen Unterstützer gegen ihn aufbringen würde. Er wusste auch, dass ihre Umsetzung den Tod Tausender auf dem Schlachtfeld nach sich ziehen konnte. Am Ende kostete sie ihn selbst das Leben. Das erforderte Mut.

Sokrates’ Entscheidung, den Schierlingsbecher zu leeren, statt von seinen persönlichen Überzeugungen abzugehen, war

gleichermaßen mutig. Er war seiner Zeit um 1000 Jahre voraus und gewährte noch ungeborenen Menschen das Recht auf Meinungs- und Redefreiheit.

Die Entscheidung von General Robert E. Lee am Scheideweg der Union für die Sache der Südstaaten war mutig, denn er wusste, dass sie ihn das Leben kosten konnte – und ganz sicher andere das Leben kosten würde.

Die bedeutendste Entscheidung aller Zeiten für alle amerikanischen Bürger wurde jedoch am 4. Juli 1776 in Philadelphia getroffen, als 56 Männer ein Dokument unterzeichneten, dass allen Amerikanern die Freiheit bringen sollte – *oder jeden einzelnen der 56 an den Galgen* !

Von diesem berühmten Dokument, der Unabhängigkeitserklärung haben Sie sicher schon gehört – womöglich, ohne daraus die aufschlussreiche Lehre über persönliche Leistung zu ziehen, die es so offensichtlich erteilt.

Das Datum dieser denkwürdigen Entscheidung ist uns allen vertraut, doch den wenigsten von uns ist klar, welchen Mut sie erforderte. Wir kennen die Fakten aus dem Geschichtsunterricht: die Daten, die Namen der Kämpfer, Valley Forge und Yorktown, George Washington und Lord Cornwallis [24] . Doch von den eigentlichen Kräften, die hinter diesen Namen, Daten und Orten stehen, wissen wir wenig. Und noch weniger wissen wir über die schwer fassbare Macht, die uns schon die Freiheit sicherte, *lange bevor Washingtons Truppen Yorktown erreichten* .

Wir lesen die Geschichte der Revolution und gehen fälschlicherweise davon aus, dass George Washington der Vater unseres Landes ist und für uns die Freiheit gewonnen hat. Dabei leistete Washington in Wirklichkeit nur Beihilfe, denn der Sieg seiner Truppen stand längst fest, bevor sich Lord Cornwallis ergab. Das soll Washingtons so reich verdienten Ruhm keinesfalls schmälern. Es soll lediglich mehr Aufmerksamkeit auf die erstaunliche Macht lenken, der der Sieg in Wirklichkeit zu verdanken war.

Es ist wirklich tragisch, dass die Geschichtsschreiber so gar nicht auf die unbezwingbare Macht eingegangen sind, die die Nation und ihre Freiheit hervorgebracht hat und die für alle Völker der Erde neue Maßstäbe der Unabhängigkeit setzen sollte. Ich bezeichne das als tragisch, weil es dieselbe Macht ist, die jeder Einzelne einsetzen

muss, der die Widrigkeiten des Lebens überwindet und dem Leben den geforderten Preis abverlangt.

Lassen Sie uns kurz die Ereignisse rekapitulieren, die dieser Macht zugrunde lagen. Die Geschichte beginnt mit einem Vorfall in Boston am 5. März 1770. Dort patrouillierten britische Soldaten durch die Straßen und bedrohten durch ihre Präsenz offen die Bürger. Die Kolonisten sahen nicht gern, dass in ihrer Mitte Bewaffnete herummarschierten. Sie begannen, ihrem Unmut offen Ausdruck zu verleihen, bewarfen die patrouillierenden Soldaten mit Steinen und beschimpften sie, bis der kommandierende Offizier den Befehl gab: »Seitengewehr pflanzt auf … Feuer frei! «

Die Schlacht hatte begonnen. Viele wurden getötet oder verwundet. Der Vorfall löste eine solche Empörung aus, dass die Provinzversammlung (die sich aus bekannten Kolonisten zusammensetzte) eine Sitzung einberief, um konkrete Maßnahmen zu ergreifen. Zwei Mitglieder dieser Versammlung waren John Hancock und Samuel Adams – Namen, die Sie sich merken sollten. Sie ergriffen mutig das Wort und erklärten, dass alle britischen Soldaten aus Boston vertrieben werden müssten.

Überlegen Sie mal – eine Entscheidung, die zwei Männer trafen, könnte mit Fug und Recht als Beginn der Freiheit bezeichnet werden, die wir US-Bürger heute genießen. Bedenken Sie auch, dass die Entscheidung dieser beiden Männer Zuversicht und Mut erforderte, denn sie war nicht ungefährlich.

Bevor die Versammlung vertagt wurde, wurde Samuel Adams damit betraut, Provinzgouverneur Hutchinson aufzusuchen und den Abzug der britischen Truppen zu fordern.

Der Forderung wurde nachgegeben, und die Soldaten zogen aus Boston ab. Damit hatte sich die Sache aber noch nicht erledigt. Es war daraus eine Situation entstanden, die die gesamte Entwicklung der Zivilisation verändern sollte. Ist es nicht eigenartig, dass große Veränderungen wie die amerikanische Revolution oder der Weltkrieg ihren Anfang oft in scheinbar unwichtigen Begebenheiten nehmen?

Ebenso aufschlussreich ist die Beobachtung, dass diese wichtigen Veränderungen in aller Regel von einer konkreten Entscheidung einer vergleichsweise geringen Anzahl von Menschen ausgelöst werden. Nur wenige kennen die Geschichte unseres Landes gut genug, um zu wissen, dass John Hancock, Samuel Adams und

Richard Henry Lee (aus der Provinz Virginia) die eigentlichen Väter unseres Landes waren.

Richard Henry Lee spielte eine wesentliche Rolle in dieser Geschichte, weil er und Samuel Adams rege (brieflich) kommunizierten und sich offen über ihre Ängste und Hoffnungen für das Wohl der Menschen in ihren Provinzen austauschten. Diese Praxis brachte Adams auf die Idee, dass ein Briefwechsel zwischen den 13 Kolonien dazu beitragen könnte, die zur Lösung ihrer Probleme so dringend notwendige Koordinierung ihrer Anstrengungen zu bewirken. Zwei Jahre nach der Auseinandersetzung mit den Soldaten in Boston (März 1772) schlug Adams diese Idee der Versammlung vor – in Form der Eingabe zur Einrichtung eines Korrespondenzausschusses unter den Kolonien mit bestimmten, für die einzelnen Kolonien bestellten Korrespondenten »zum Zweck der freundschaftlichen Zusammenarbeit zur Förderung der Kolonien von Britisch-Amerika«.

Ein denkwürdiges Ereignis! Das war der Anfang der systematischen Bündelung der gestreuten Kräfte, die Ihnen und mir die Freiheit bringen sollten. Die »Master Mind«-Gruppe bestand bereits – in Gestalt von Adams, Lee und Hancock. »Weiter sage ich euch: wo zwei unter euch eins werden, warum es ist, dass sie bitten wollen, das soll ihnen widerfahren von meinem Vater im Himmel.« [25]

Der Korrespondenzausschuss wurde eingerichtet. Zu beachten ist dabei, dass diese Maßnahme dadurch die Möglichkeit zum Ausbau der Macht der »Master Mind«-Gruppe eröffnete, dass Männer aus allen Kolonien hinzugeholt wurden. Dieses Verfahren stellte wohlgemerkt den ersten Akt systematischer Planung seitens der verärgerten Kolonisten dar. In der Einheit liegt die Kraft! Die Bürger der Kolonien hatten einen unorganisierten Krieg gegen britische Soldaten geführt – durch Aktionen wie die Unruhen in Boston. Damit hatten sie aber nicht wirklich etwas erreicht. Einzelne Missstände waren nicht unter dem Dach einer »Master Mind«-Gruppe zusammengeführt worden. Es gab keine Gruppe, die sich mit Herz, Kopf, Seele und Körper ganz einer klaren Entscheidung verschrieben hatte, ihre Probleme mit den Briten ein für alle Mal zu lösen – bis sich Adams, Hancock und Lee zusammenfanden.

Derweil waren die Briten aber nicht untätig gewesen. Sie hatten eigene Pläne und »Master Mind«-Aktivitäten auf die Beine gestellt –

und sie genossen den Vorteil, dass sie genug Geld und organisiertes Militär im Rücken hatten .

Die Krone ernannte Gage als Nachfolger von Hutchinson zum Gouverneur von Massachusetts. Als eine seiner ersten Amtshandlungen schickte er einen Boten zu Samuel Adams, um dessen Widerstand zu brechen – durch Einschüchterung.

Welche Atmosphäre damals herrschte, zeigt am besten ein Zitat aus dem Gespräch zwischen Oberst Fenton (Gages Abgesandtem) und Adams:

Oberst Fenton: »Ich bin von Gouverneur Gage dazu ermächtigt, Euch zu versichern, Mr. Adams, dass der Gouverneur befugt ist, Euch ein angemessenes Entgegenkommen zu zeigen [ein Versuch, Adams durch Bestechung auf seine Seite zu ziehen] – unter der Voraussetzung, dass Ihr Euch den Maßnahmen der Regierung nicht länger widersetzt. Der Gouverneur rät Euch, Sir, nicht erneut das Missfallen seiner Majestät zu erregen. Euer bisheriges Gebaren ist nach einem Gesetz von Heinrich VIII. strafbar, demzufolge Personen nach England überstellt werden können, um dort wegen Verrats oder wegen der Unterlassung der Anzeige von Verrat nach Ermessen eines Provinzgouverneurs vor Gericht gestellt zu werden. Eine Abkehr von Eurer bisherigen Politik würde Euch nicht nur persönlich zu großem Vorteil gereichen, sondern Ihr machtet damit auch Euren Frieden mit dem König.«

Samuel Adams hatte zwei Möglichkeiten: Er konnte seinen Widerstand aufgeben und sich dadurch persönlich bereichern, oder er konnte seinen Kampf fortsetzen und damit riskieren, am Galgen zu enden!

Ganz klar: Für Adams war der Zeitpunkt gekommen, an dem er *unverzüglich* eine Entscheidung treffen *musste* , bei der es für ihn um Leben und Tod ging. Den meisten Menschen wäre eine solche Entscheidung schwergefallen. Viele hätten eine ausweichende Antwort zurückgeschickt. Nicht so Adams! Er ließ sich von Oberst Fenton das Ehrenwort geben, dass dieser dem Gouverneur seine Antwort wortgetreu übermitteln werde.

Diese lautete: »Dann dürft Ihr Gouverneur Gage bestellen, dass ich darauf vertraue, dass ich meinen Frieden mit dem König der Könige längst gemacht habe. Persönliche Erwägungen werden mich nicht dazu bringen, die gerechte Sache meines Landes aufzugeben. Sagt dem Gouverneur, dass ihm Samuel Adams rät, nicht länger die

Gefühle aufgebrachter Bürger zu verletzen.«

Mehr ist zum Charakter dieses Mannes wohl nicht zu sagen. Jedem, der diese unglaubliche Nachricht liest, muss klar sein, dass ihr Absender über ein Höchstmaß an Loyalität verfügte. *Und darauf kommt es an.* (Gauner und unehrliche Politiker haben die Ehre in Misskredit gebracht, für die Männer wie Adams gestorben sind.)

Als Gouverneur Gage Adams' scharfe Antwort erhielt, schäumte er vor Wut und verkündete in einer Proklamation: »Hiermit sichere ich im Namen Seiner Majestät allen, die die Waffen niederlegen und wieder ihre Pflicht als friedliche Untertanen erfüllen, die höchste Gnade zu, die einzig Samuel Adams und John Hancock nicht zuteilwird, deren Vergehen so schändlich sind, dass keine andere Erwägung infrage kommt, als sie angemessen zu bestrafen.«

Man könnte sagen, Adams und Hancock waren damit in Zugzwang. Die Drohung des erzürnten Gouverneurs zwang die beiden Männer zu einer weiteren, nicht minder riskanten Entscheidung. Eilig beraumten sie ein geheimes Treffen ihrer ergebensten Anhänger an (womit die »Master Mind«-Dynamik in Gang gesetzt wurde). Nach Eröffnung der Versammlung schloss Adams die Türe ab, steckte den Schlüssel in seine Rocktasche und teilte allen Anwesenden mit, dass unbedingt ein Kongress der Kolonisten einberufen werden müsse und dass niemand den Raum verlassen dürfe, bis die Entscheidung für einen solchen Kongress gefallen sei.

Das führte zu großer Aufregung. Manche dachten an die potenziellen Folgen eines so radikalen Vorgehens (die gute alte Angst). Manche äußerten schwerwiegende Zweifel an der Klugheit einer *so klarenEntscheidung* gegen die Krone. Doch es waren zwei Männer im Raum, die keine Angst kannten und für die ein Fehlschlag nicht in Betracht kam: Hancock und Adams. Unter ihrem Einfluss einigten sich alle anderen darauf, dass über den Korrespondenzausschuss Vorkehrungen zur Einberufung des ersten Kontinentalkongresses in Philadelphia am 5. September 1774 getroffen werden sollten.

Ein denkwürdiges Datum. Es ist sogar noch bedeutsamer als der 4. Juli 1776. Ohne die Entscheidung für einen Kontinentalkongress wäre die Unabhängigkeitserklärung nie unterzeichnet worden.

Vor der ersten Sitzung des neuen Kongresses war eine andere Leitfigur in einem anderen Teil des Landes gerade dabei, eine

»Erklärung der Rechte Britisch-Amerikas« zu veröffentlichen. Das war Thomas Jefferson aus der Provinz Virginia, dessen Beziehung zu Lord Dunmore (dem Vertreter der Krone in Virginia) ebenso angespannt war wie die zwischen Hancock und Adams und deren Gouverneur.

Kurz nach der Veröffentlichung seiner berühmten Erklärung erfuhr Jefferson, er werde wegen Hochverrats gegen die Regierung seiner Majestät strafrechtlich verfolgt. Diese Drohung veranlasste Jeffersons Kollegen Patrick Henry zu einer kühnen Äußerung, die er mit einem Satz schloss, der zum geflügelten Wort werden sollte: »*Wenn dies Verrat ist, dann macht das Beste daraus* .«

Solche Männer waren es, die sich ohne Macht, ohne Befugnisse, ohne militärische Stärke und ohne Geld ernsthafte Gedanken um das Schicksal der Kolonien machten, angefangen mit der Eröffnung des ersten Kontinentalkongresses und immer wieder im Verlauf der anschließenden beiden Jahre – bis sich Richard Henry Lee am 7. Juni 1776 erhob, sich an den Vorsitzenden wandte und vor der fassungslosen Versammlung folgenden Antrag stellte:

> *Meine Herren, ich stelle den Antrag, dass diese Vereinigten Kolonien freie und unabhängige Staaten sind und es von Rechts wegen sein sollen; dass sie von jeglicher Treuepflicht gegen die britische Krone entbunden sind, und dass jegliche politische Verbindung zwischen ihnen und dem Staate Großbritannien vollständig gelöst ist, und es sein soll.* [26]

Lees spektakulärer Antrag wurde heftig diskutiert – so lange, dass er darüber die Geduld verlor. Nach tagelangen Debatten ergriff er erneut das Wort und erklärte mit klarer, fester Stimme:

> *Herr Vorsitzender, wir diskutieren diese Frage nun seit Tagen. Es ist jedoch für uns der einzige Weg. Warum also schieben wir die Entscheidung noch länger hinaus, Sir? Warum zögern wir noch? Lasst diesen glücklichen Tag als Geburtstag der amerikanischen Republik in die Geschichte eingehen. Lasst sie entstehen, nicht um zu zerstören und zu erobern, sondern um wieder Frieden und Recht herzustellen. Die Augen Europas ruhen auf uns. Es fordert von uns, die Freiheit vorzuleben, um der laufend anwachsenden Tyrannei das Gegenbild zufriedener Bürger aufzuzeigen.*

Noch vor der Abstimmung über seinen Antrag wurde Lee wegen eines schweren Krankheitsfalls in der Familie nach Virginia zurückgerufen. Bevor er aufbrach, legte er sein Anliegen in die Hände seines Freundes Thomas Jefferson, der versprach, so lange zu kämpfen, bis dafür gestimmt würde. Kurz darauf ernannte der Vorsitzende des Kongresses (Hancock) Jefferson zum Vorsitzenden eines Ausschusses, der eine Unabhängigkeitserklärung aufsetzen sollte.

Der Ausschuss arbeitete lang und intensiv an einem Dokument, das jeden, der es unterzeichnete, wenn es vom Kongress gebilligt war, zum Tode verurteilte für den Fall, dass die Kolonien den bevorstehenden Kampf gegen Großbritannien verlieren würden.

Das Dokument wurde verfasst und am 28. Juni wurde der erste Entwurf vor dem Kongress verlesen. Über mehrere Tage wurde er diskutiert, geändert und bis ins Letzte ausgefeilt. Am 4. Juli 1776 stand Thomas Jefferson vor der Versammlung und verlas furchtlos die bedeutsamste Entscheidung, die je zu Papier gebracht worden war .

> *Wenn im Gange menschlicher Ereignisse es für ein Volk notwendig wird, die politischen Bande zu lösen, die sie mit einem anderen Volk verknüpft haben, und unter den Mächten der Erde den selbstständigen und gleichen Rang einzunehmen, zu dem die Gesetze der Natur und ihres Schöpfers es berechtigen, so erfordert eine geziemende Rücksicht auf die Meinung der Menschheit, dass es die Gründe darlegt, die es zu der Trennung veranlassen.* [27]

Als Jefferson zu Ende gelesen hatte, wurde über das Dokument abgestimmt, es wurde angenommen und von den anwesenden 56 Männern unterzeichnet, die mit ihrer Unterschrift unter diese Entscheidung ihr Leben aufs Spiel setzten. Durch diese Entscheidung entstand eine Nation, die den Menschen auf ewig das Vorrecht auf Selbstbestimmung gewähren sollte. Durch Entscheidungen, die in einem ähnlichen Geist der Zuversicht getroffen werden, und nur durch solche Entscheidungen, können Menschen auch ihre privaten Probleme lösen und sich materiellen und spirituellen Reichtum verschaffen. Das sollten Sie sich merken.

Analysieren Sie die Ereignisse, die zur Unabhängigkeitserklärung geführt haben, und überzeugen Sie sich davon, dass dieses Land, das heute eine respekteinflößende Machtstellung unter allen

Ländern der Erde einnimmt, aus einer Entscheidung heraus entstand, die von einer »Master Mind«-Gruppe aus 56 Männern getroffen wurde. Es war wohlgemerkt ihre Entscheidung, die den Erfolg von Washingtons Armeen sicherstellte, denn der *Geist* dieser Entscheidung beseelte jeden Soldaten, der mit ihm kämpfte, und übertrug eine spirituelle Kraft, die einen Fehlschlag kategorisch ausschloss.

Lassen Sie sich (zu Ihrem persönlichen Vorteil) auch gesagt sein, dass die Kraft, die dieser Nation ihre Freiheit gab, dieselbe Kraft ist, die jeder Einzelne einsetzen muss, der selbstbestimmt leben will. Diese Kraft besteht aus den in diesem Buch beschriebenen Grundsätzen. Sechs davon sind aus der Geschichte der Unabhängigkeitserklärung glasklar herauszulesen: ein dringendes Anliegen, Entschlusskraft, Glaube, Durchhaltevermögen, eine »Master Mind«-Gruppe und systematische Planung.

Aus dieser Philosophie geht durchgängig hervor, dass Gedanken, denen ein dringendes Anliegen zugrunde liegt, dazu tendieren, sich zu verwirklichen. An dieser Stelle möchte ich Sie gern darauf hinweisen, dass in dieser Geschichte ebenso wie in der Geschichte über die Gründung der United States Steel Corporation genau beschrieben wird, wie Gedanken diese erstaunliche Wandlung vollziehen.

Wenn Sie das Geheimnis ergründen wollen, wie Sie das bewerkstelligen können, dann brauchen Sie nicht nach einem Wunder zu suchen, denn es gibt keins. Sie werden lediglich auf die immerwährenden Naturgesetze stoßen. Und auf diese Gesetze kann jeder zurückgreifen, der die Zuversicht und den Mut hat, sie anzuwenden. Sie können einer Nation die Freiheit bringen oder einem Einzelnen großen Reichtum. Und sie stehen kostenlos zur Verfügung. Man muss lediglich die nötige Zeit aufbringen, sie zu begreifen und zu verinnerlichen.

Wer in der Lage ist, rasche, klare Entscheidungen zu treffen, der weiß, was er will, und in aller Regel bekommt er es auch. Leitfiguren in allen Lebensbereichen entscheiden sich schnell und sicher. Das ist der Hauptgrund für ihre Führungsstellung. Gewöhnlich macht die Welt Platz für Menschen, deren Worte und Taten zeigen, dass sie wissen, wo sie hinwollen.

Unentschlossenheit ist eine Angewohnheit, die sich normalerweise schon in jungen Jahren entwickelt. Während der Schulzeit und auch noch im Studium zementiert sie sich, wenn

junge Menschen ohne klares Ziel durchs Leben gehen. Die Hauptschwäche aller Bildungssysteme liegt darin, dass Entschlusskraft weder gelehrt noch gefördert wird. Es wäre gut, wenn eine Hochschule nur solche Studenten aufnehmen würde, die bei der Einschreibung ihr wichtigstes Ziel nennen können. Noch besser wäre, wenn schon auf der Schule Entscheidungsfähigkeit zum Pflicht- und Vorrückungsfach würde.

Gewohnheitsmäßige Unentschlossenheit, die auf die Mängel unserer Schulsysteme zurückzuführen ist, nimmt ein Schüler mit in den gewählten Beruf … wenn … er überhaupt einen Beruf wählt. Generell nehmen solche jungen Menschen nach der Schule den ersten Job an, den sie finden können. Sie unterschreiben den erstbesten Arbeitsvertrag, weil sie sich Unentschlossenheit angewöhnt haben. 98 Prozent aller Arbeitnehmer besetzen heute ihre Stellen, weil es ihnen an Entschlusskraft mangelt, um planvoll eine bestimmte Position anzupeilen, und weil sie nicht wissen, wie sie den richtigen Arbeitgeberauswählen.

Entschlusskraft erfordert stets Mut – mitunter sogar sehr großen. Die 56 Männer, die die Unabhängigkeitserklärung unterzeichnet haben, setzten mir ihrer Entscheidung für die Unterschrift unter dieses Dokument ihr Leben aufs Spiel. Wer eine klare Entscheidung für eine bestimmte Position trifft und dem Leben den Preis abverlangt, den er fordert, für den ist diese Entscheidung nicht lebenswichtig. Er riskiert damit lediglich seine wirtschaftliche Freiheit. Niemand kann finanzielle Unabhängigkeit, Reichtum oder erstrebenswerte Positionen in Unternehmen und Beruf erreichen, wenn er diese Dinge – aus welchem Grund auch immer – nicht erwartet, plant und verlangt. Wer im selben Geist nach finanziellem Wohlstand strebt, in dem Samuel Adams Freiheit für die Kolonien erreichen wollte, der wird es schaffen.

Im Kapitel über systematische Planung finden Sie erschöpfende Anweisungen zur Vermarktung persönlicher Leistungen jedweder Art. Sie finden auch detaillierte Informationen darüber, wie Sie den richtigen Arbeitgeber auswählen und den angestrebten Job. Diese Anweisungen sind für Sie aber nur von Wert, wenn Sie konkret beschließen, sie zu einem Handlungsplan zu organisieren.

NEUNTES KAPITEL

DURCHHALTEVERMÖGEN

Zum Glauben gehört Ausdauer

Der achte Schritt zum Reichtum

Ausdauer ist ein wesentlicher Faktor für die Verwandlung eines dringenden Anliegens in klingende Münze. Und Ausdauer setzt Willenskraft voraus.

Willenskraft und ein dringendes Anliegen sind im Zusammenspiel unschlagbar. Menschen, die es zu sehr viel Geld gebracht haben, gelten in aller Regel als gefühl- oder gar rücksichtslos. Dieser Eindruck trügt häufig. In Wirklichkeit verfügen sie über Willenskraft, die sie mit Durchhaltevermögen kombinieren und ihren Anliegen zugrunde legen, um *dafür zu sorgen* , dass sie ihre Ziele erreichen.

Henry Ford wurde von vielen irrtümlich als rabiat und kaltschnäuzig wahrgenommen, weil er seine Pläne so ausdauernd verfolgte.

Die meisten Menschen werfen ihre Ziele und Überzeugungen schnell über Bord und geben schon beim ersten Anzeichen für Widerstand oder Pech auf. Ein paar wenige bleiben allen Widrigkeiten zum Trotz unbeirrt, bis sie ihr Ziel erreicht haben. Das sind die Fords, die Carnegies, die Rockefellers und die Edisons.

Das Wort »Ausdauer« mag wenig heroisch klingen, doch für den Charakter eines Menschen macht diese Eigenschaft den Unterschied zwischen Carbon und Stahl aus .

Beim Aufbau eines Vermögens kommen in aller Regel alle dreizehn Faktoren dieser Philosophie ins Spiel. Jeder, der zu Geld kommen will, muss diese Grundsätze kennen und ausdauernd anwenden.

Richten Sie sich in der Absicht nach diesem Buch, das darin vermittelte Wissen anzuwenden, dann wird Ihre Ausdauer erstmals

auf die Probe gestellt, wenn Sie die sechs Schritte in Angriff nehmen, die im zweiten Kapitel zum Anliegen beschrieben sind. Sollten Sie nicht zu den 2 Prozent gehören, die ein bestimmtes Ziel haben, und einen konkreten Plan, um es zu erreichen, dann kann es passieren, dass Sie die Anweisungen lesen, zur Tagesordnung übergehen und sich nie wirklich daran halten.

An dieser Stelle möchte ich Sie zur Ordnung rufen, denn mangelnde Ausdauer ist der Hauptgrund für Misserfolg. Außerdem hat die Erfahrung Tausender gezeigt, dass zu wenig Durchhaltevermögen eine sehr verbreitete Schwäche ist – aber eine, die sich überwinden lässt, wenn man sich Mühe gibt. Wie leicht Ihre mangelnde Ausdauer zu kurieren ist, hängt ganz davon ab, wie dringend Sie etwas erreichen wollen.

Voraussetzung für jeden Erfolg ist ein Anliegen. Das sollten Sie stets vor Augen haben. Wer über kein richtiges Anliegen verfügt, der wird auch nichts Großes erreichen. Ein kleines Feuer erzeugt eben nur wenig Hitze. Haben Sie zu wenig Ausdauer, lässt sich diese Schwäche durch ein stärker brennendes Verlangen ausgleichen.

Lesen Sie das Buch ganz durch, nehmen Sie sich dann das zweite Kapitel noch einmal vor und beginnen Sie *sofort* damit, die Anweisungen im Zusammenhang mit den sechs Schritten umzusetzen. Wie eifrig Sie sich nach diesen Anweisungen richten, zeigt deutlich, wie ernst es Ihnen damit ist, zu Geld zu kommen. Stellen Sie fest, dass es Ihnen gleichgültig ist, dann wissen Sie, dass Sie sich noch nicht das nötige »Geldbewusstsein« angeeignet haben, das Sie brauchen, um wirklich reich zu werden.

Geld sucht seinen Weg zu Menschen mit der richtigen Einstellung – zu Menschen, die es »anziehen«, so wie alles Wasser am Ende ins Meer fließt. In diesem Buch finden Sie alle nötigen Anreize, um sich auf die Vibrationen »zu polen«, die anziehen, wonach Sie streben.

Stellen Sie fest, dass es Ihnen an Durchhaltevermögen fehlt, sollten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die Anweisungen im Kapitel über »Macht« richten. Umgeben Sie sich mit einer »Master Mind«-Gruppe. Durch die gemeinschaftlichen Anstrengungen der Mitglieder dieser Gruppe können Sie Ausdauer entwickeln. Weitere Hinweise zur Stärkung Ihrer Ausdauer finden Sie in den Kapiteln über Autosuggestion und das Unterbewusstsein. Befolgen Sie die Anweisungen in diesen Kapiteln, bis antrainierte Gewohnheiten ein

klares Bild vom Ziel Ihrer Wünsche ins Unterbewusstsein übergehen lassen. Ist das passiert, ist mangelndes Durchhaltevermögen kein Hinderungsgrund mehr für Sie.

Ihr Unterbewusstsein arbeitet ständig, ob Sie wach sind oder schlafen.

Halbherzige oder sporadische Anläufe, die Regeln zu praktizieren, bringen Ihnen nichts. Wenn Sie Ergebnisse sehen wollen, müssen Sie alle Regeln so lange konsequent anwenden, bis Ihnen das zur festen Gewohnheit geworden ist. Nur so können Sie das nötige »Geldbewusstsein« entwickeln.

Armut holt Menschen mit einer bestimmten Geisteshaltung ein. Ebenso tendiert Geld zu Menschen, die sich gezielt geistig darauf eingestellt haben, es zu bekommen. Dabei gelten dieselben Gesetzmäßigkeiten. Armutsbewusstsein ergreift automatisch Besitz von Menschen, die kein Geldbewusstsein haben. Ein Armutsbewusstsein entwickelt sich ganz ohne die bewusste Einübung förderlicher Gewohnheiten. Geldbewusstsein muss man sich dagegen gezielt aneignen, wenn man nicht damit zur Welt kommt.

Wer die ganze Tragweite der Aussagen im vorigen Absatz begreift, versteht, wie wichtig Ausdauer beim Vermögensaufbau ist. Ohne Ausdauer haben Sie schon verloren, bevor Sie richtig anfangen. Mit Ausdauer werden Sie gewinnen.

Wer schon einmal einen Albtraum hatte, der weiß um den Wert der Ausdauer. Sie liegen im Halbschlaf im Bett und haben das Gefühl, zu ersticken. Sie können sich nicht umdrehen, keinen Muskel bewegen. Sie spüren, dass Sie die Kontrolle über Ihren Körper zurückgewinnen müssen. Durch Aufbietung aller Willenskraft gelingt es Ihnen am Ende, die Finger einer Hand zu bewegen. Indem Sie Ihre Finger immer kräftiger bewegen, gewinnen Sie die Kontrolle über die Muskeln eines Arms zurück, bis Sie ihn heben können. Dann bringen Sie den anderen Arm genauso unter Kontrolle. Am Ende können Sie auch ein Bein bewegen, und schließlich das andere. Und dann verschaffen Sie sich mit größter Willensanstrengung die vollständige Kontrolle über Ihren Muskelapparat und »klinken« sich aus Ihrem Albtraum aus. Dieser Trick funktioniert nur Schritt für Schritt.

Vielleicht müssen Sie sich ja auch auf ähnliche Weise aus Ihrer geistigen Trägheit »ausklinken«, indem Sie langsam anfangen und

Ihr Tempo steigern, bis Sie Ihren Willen vollständig unter Kontrolle haben. Halten Sie durch, ganz gleich wie langsam es am Anfang auch geht. Ausdauer bringt Erfolg.

Wenn Sie sich Ihre »Master Mind«-Gruppe sorgfältig auswählen, befindet sich darunter mindestens ein Mitglied, das Ihnen bei der Entwicklung von Ausdauer hilft. Manche Menschen haben es aus Notwendigkeit zu viel Geld gebracht. Sie haben sich Ausdauer zur Gewohnheit gemacht, weil sie von ihren Lebensumständen dazu *gezwungen wurden* .

Ohne Ausdauer geht es nicht! Sie lässt sich durch keine andere Eigenschaft ersetzen. Denken Sie daran, und halten Sie sich daran fest, wenn der Anfang schwierig und zäh erscheint.

Wer sich Ausdauer zur Gewohnheit gemacht hat, ist offenbar gegen Misserfolge gefeit. Ganz gleich wie viele Rückschläge er erleidet, am Ende schafft er es ganz nach oben. Manchmal scheint es, als würden Menschen gezielt im Rahmen eines heimlichen Plans durch alle möglichen frustrierenden Erfahrungen auf die Probe gestellt. Wer sich nach einer Niederlage wieder hochrappelt und einen neuen Anlauf wagt, der kommt ans Ziel, und die Welt jubelt: »Bravo! Ich wusste, du kannst es.« Der heimliche Plan lässt nicht zu, dass sich jemand großer Leistungen erfreut, ohne den Ausdauertest bestanden zu haben. Wer dazu nicht antritt, der schafft es eben nicht.

Wer den Test »besteht«, wird für sein Durchhaltevermögen reich belohnt – damit, dass er sein erklärtes Ziel erreicht. Doch das ist noch nicht alles! Er bezieht daraus etwas sehr viel Wichtigeres als eine materielle Gegenleistung – nämlich die Erkenntnis, dass »in jedem Fehlschlag der Keim für eine entsprechende positive Entwicklung liegt«.

Es gibt allerdings Ausnahmen von dieser Regel. Manche Menschen wissen aus Erfahrung, was Ausdauer erreichen kann. Sie akzeptieren Rückschläge höchstens als vorübergehend. Sie setzen ihre Anliegen so hartnäckig um, dass sich die Niederlage am Ende in einen Sieg verwandelt. Wir Beobachter des Lebens sehen, wie eine überwältigend große Zahl von Menschen Niederlagen erleidet, von denen sie sich nie wieder erholen. Wir sehen aber auch die wenigen, für die ein Rückschlag eine Strafe ist, die sie *nur zu noch größeren Anstrengungen* anspornt. Solche Menschen lernen zu ihrem Glück nie, den Rückwärtsgang des Lebens hinzunehmen. Was wir aber nicht sehen und von dessen Existenz die meisten nie etwas

ahnen, ist die hintergründige, doch unbezwingbare Kraft, die denen zu Hilfe kommt, die sich nicht entmutigen lassen, sondern weiterkämpfen. Wenn überhaupt von dieser Kraft die Rede ist, dann wird sie als Ausdauer bezeichnet. Dabei wollen wir es bewenden lassen. Eines wissen wir aber alle: Wer keine Ausdauer besitzt, der kann auf keinem Gebiet nennenswerte Erfolge erzielen.

Wenn ich von meiner Arbeit an diesen Zeilen aufblicke, sehe ich ein paar Straßen weiter den sagenhaften, gefeierten »Broadway«, gleichermaßen der »Friedhof begrabener Hoffnungen« und das Tor »Pforte zu großen Chancen«. Aus aller Welt strömen Menschen an den Broadway auf der Suche nach Ruhm, Geld, Macht, Liebe oder dem, was gemeinhin als Erfolg bezeichnet wird. Von Zeit zu Zeit tritt einer aus der langen Prozession der Suchenden heraus, und die Welt erfährt, dass es wieder jemand am Broadway ganz nach oben geschafft hat. Doch so leicht oder schnell lässt sich der Broadway nicht erobern. Er erkennt Begabung, honoriert das Genie und belohnt das alles auch finanziell –aber *nur,* wenn jemand nicht aufgibt.

Dann wissen wir, dass er das Geheimnis des Erfolgs am Broadway ergründet hat. Und dieses Geheimnis ist untrennbar mit einem Wort verbunden: Ausdauer!

Von diesem Geheimnis erzählt der Kampf von Fannie Hurst, die mit Durchhaltevermögen die Theatermeile des Broadway eroberte. Sie kam 1915 nach New York, um sich ihr Geld als Autorin zu verdienen. Das gelang ihr nicht auf Anhieb. Vier Jahre lang erfuhr sie am eigenen Leib, warum der Broadway ein hartes Pflaster sein kann. Tagsüber arbeitete sie, nachts hing sie ihren Hoffnungen nach. Als diese allmählich bröckelten, sagte sie nicht: »Also gut, Broadway, du hast gewonnen!«, sondern: »Na schön, Broadway, den einen oder anderen kriegst du klein – aber mich nicht. Ich zeige dir schon noch, wo der Hammer hängt.«

Ein Verlag (The Saturday Evening Post) schickte ihr *sechsunddreißig* Absagen, bevor sie »das Eis brechen« und eine Geschichte platzieren konnte. Ein mittelmäßiger Schreiberling – wie es auch für das »Mittelmaß« in anderen Lebensbereichen zutrifft – hätte sich schon bei der ersten Absage von dem Berufstraum verabschiedet. Sie aber putzte noch vier weitere Jahre Klinken und ließ sich von den Verlagen abweisen, weil sie entschlossen war, es zu schaffen.

Am Ende zahlte sich das aus. Der Bann war gebrochen, der

heimliche Plan hatte Fannie Hurst für geeignet befunden. Von da an standen die Verleger bei ihr Schlange. Das Geld strömte so schnell herein, dass sie es kaum zu zählen vermochte. Später wurde sie für den Film entdeckt, und der Geldstrom wurde zur Springflut. Die Filmrechte an ihrem 1936 erschienenen Roman *Great Laughter* brachten ihr 100 000 Dollar ein – wie es hieß, die höchste Summe, die je vor der Veröffentlichung für eine Story gezahlt worden sei. Die Tantiemen aus dem Buchverkauf dürften vermutlich noch darüber gelegen haben.

Damit ist im Grunde alles dazu gesagt, was man mit Ausdauer erreichen kann. Und Fannie Hurst ist keineswegs eine Ausnahme. Alle, die es zu großem Reichtum gebracht haben, haben sich zunächst Durchhaltevermögen angeeignet, so viel steht fest. Jeder kann dem Broadway eine Tasse Kaffee und ein Sandwich abringen, doch der große Wurf verlangt Ausdauer.

Kate Smith wird »Amen« sagen, wenn sie das liest. Sie hat jahrelang für billiges Geld in jedes Mikrofon gesungen, das sie in die Finger kriegen konnte. Der Broadway sagte zu ihr: »Du schaffst es, wenn du lange genug durchhältst.« Und sie hielt durch – bis zu dem glücklichen Tag, an dem der Broadway nachgab und sagte: »Ach, was soll's. Ein Nein kapierst du offenbar nicht, also sag, was du willst, und wir kommen ins Geschäft.« Und Kate Smith nannte ihren Preis! Der war so hoch, dass die meisten Menschen in einem ganzen Jahr nicht verdienen, was sie in der Woche verlangte.

Sie sehen: Es zahlt sich wirklich aus durchzuhalten!

Folgende ermutigende Aussage enthält einen ausgesprochen bedeutsamen Hinweis: Am Broadway warten Tausende Sängerinnen auf ihren »Durchbruch«, die besser sind als Kate Smith – vergeblich. Zahllose andere sind gekommen und wieder gegangen, von denen viele gut genug singen konnten, aber den Sprung nicht schafften, weil ihnen der Mut fehlte, weiterzumachen, bis der Broadway müde wurde, sie immer wieder abzuweisen.

Durchhaltevermögen ist eine Einstellung, die man sich aneignen kann. Wie alle Einstellungen gründet sich auch die Ausdauer auf bestimmte Faktoren wie:

a) Ein klares Ziel. Der erste und vielleicht wichtigste Schritt zur Entwicklung von Ausdauer ist, zu wissen, was man will. Wer

ein starkes Motiv hat, kann viele Schwierigkeiten überwinden.

b) Ein Anliegen. Wer ein echtes Anliegen hat, dem fällt es leichter, sich Durchhaltevermögen anzueignen und beizubehalten.

c) Selbstvertrauen. Wer daran glaubt, dass er einen Plan umsetzen kann, kann mit größerer Ausdauer daran festhalten. (Selbstvertrauen lässt sich durch das im Kapitel über Autosuggestion beschriebene Prinzip aufbauen.)

d) Konkrete Planung. Systematische Pläne, so wenig überzeugend oder unrealistisch sie auch sein mögen, steigern die Ausdauer.

e) Sicheres Wissen. Wer aus Erfahrung oder Beobachtung weiß, dass die eigenen Pläne tragfähig sind, hält besser durch. Wer »spekuliert« statt zu »wissen«, untergräbt sein Durchhaltevermögen.

f) Teamgeist. Einfühlungsvermögen, Verständnis und harmonische Zusammenarbeit mit anderen tragen zur Entwicklung von Ausdauer bei.

g) Willenskraft. Die Angewohnheit, die eigenen Gedanken auf die Entwicklung von Plänen zum Erreichen eines bestimmten Ziels auszurichten, führt zu Durchhaltevermögen.

h) Gewohnheit. Ausdauer ist die direkte Folge von Gewohnheit. Der menschliche Geist nimmt die täglichen Erfahrungen, von denen er lebt, in sich auf und wird Teil davon. Gegen Angst, den größten Feind, lässt sich effektiv Abhilfe schaffen, indem man sich *zwingt, immer wieder couragiert vorzugehen.* Das weiß jeder, der schon aktiven Kriegsdienst geleistet hat.

Um das Thema Ausdauer abzuschließen, sollten Sie Bilanz ziehen und ermitteln, in welcher bestimmten Hinsicht Ihnen diese wesentliche Eigenschaft abgeht – wenn überhaupt. Prüfen Sie sich selbstkritisch und stellen Sie fest, wie viele der acht Durchhaltefaktoren Ihnen fehlen. Die Analyse kann Ihnen Aspekte offenbaren, die Ihnen zu ganz neuer Selbstbeherrschung verhelfen.

ANZEICHEN FÜR MANGELNDE AUSDAUER

Im Folgenden erfahren Sie mehr über Ihr größtes Hindernis für herausragende Leistungen. Sie erkennen nicht nur die »Symptome« für schwaches Durchhaltevermögen, sondern auch die tief sitzenden unterbewussten Ursachen für diese Schwäche. Lesen Sie sich diese Liste aufmerksam durch und seien Sie ehrlich zu sich selbst: Wollen Sie wirklich wissen, wer Sie sind und was Sie erreichen können? Wer reich werden will, muss die folgenden Schwächen in den Griff bekommen:

1. Nicht zu erkennen und klar zu definieren, was man wirklich will.

1. Mit oder ohne Grund zu zaudern (gewöhnlich untermauert durch eine lange Litanei von Ausreden und Ausflüchten).

1. Mangelndes Interesse am Erwerb von Fachkenntnissen.

1. Unentschlossenheit. Die Gewohnheit, immer anderen den

Schwarzen Peter zuzuschieben, statt sich Problemen zu stellen (ebenfalls unter Ausflüchten).

1. Die Angewohnheit, Ausreden zu finden, statt sich konkrete Pläne zur Lösung von Problemen zu überlegen.

1. Selbstgefälligkeit. Gegen diese Krankheit ist kaum ein Kraut gewachsen. Wer darunter leidet, ist ein hoffnungsloser Fall.

1. Gleichgültigkeit, die sich in aller Regel in ständiger Kompromissbereitschaft äußert, statt aktiv Widerstand zu leisten.

1. Die Angewohnheit, anderen die eigenen Fehler in die Schuhe zu schieben und widrige Umstände als unvermeidbar hinzunehmen.

1. Mangelndes Engagement aufgrund von Nachlässigkeit bei der Auswahl der Motive, die zur Handlung antreiben.

1. Die Bereitschaft oder gar Bereitwilligkeit, beim ersten Anzeichen für eine Niederlage die Flinte ins Korn zu werfen. (Basierend auf einer oder mehreren der sechs Grundformen der Angst.)

1. Mangelnde systematische Planung, die schriftlich niedergelegt wird, um sie analysieren zu können.

1. Die Angewohnheit, auf Ideen nicht zu reagieren oder Chancen nicht zu ergreifen, wenn sie sich bieten.

1. Zu wünschen statt zu wollen.

1. Die Angewohnheit, sich mit der Armut abzufinden, statt nach Reichtum zu streben. Die allgemeine Abwesenheit von Ambitionen, jemand zu *sein* , etwas zu *tun* und etwas zu *besitzen* .

1. Die Suche nach leichteren Wegen zum Geld, der Versuch, zu nehmen ohne entsprechende Gegenleistung, der sich gewöhnlich in der Neigung zum Glücksspiel und zur Feilscherei äußert.

1. Angst vor Kritik. Von vornherein keine Pläne zu schmieden oder sie nicht umzusetzen im Gedanken an das, was andere denken, tun oder sagen werden. Dieser Feind sollte ganz oben auf der Liste stehen, denn er lauert gewöhnlich unbemerkt im Unterbewusstsein. (Siehe die sechs Grundformen der Angst in einem späteren Kapitel.)

Werfen wir einen näheren Blick auf die Symptome der Angst vor Kritik. Die meisten Menschen gestatten Angehörigen, Freunden und der breiten Öffentlichkeit, sie so zu beeinflussen, dass sie aus lauter Angst vor Kritik nicht selbstbestimmt leben können.

Enorm viele Menschen heiraten den falschen Partner, halten aber an der Ehe fest und gehen elend und unglücklich durchs Leben, weil sie Angst vor der Kritik haben, die sie auf sich ziehen könnten, wenn sie den Fehler korrigieren. (Jeder, der schon einmal dieser Form der Angst nachgegeben hat, weiß, welch irreparable Schäden sie anrichtet, indem sie Ehrgeiz, Selbstvertrauen und Erfolgswillen unterminiert.)

Millionen von Menschen verzichten darauf, Bildung nachzuholen, wenn sie die Schule verlassen haben, weil sie Kritik befürchten.

Zahllose Männer und Frauen jeden Alters lassen zu, dass ihre Familie im Namen des Pflichtbewusstseins ihr Leben zerstört, weil sie Angst vor Kritik haben. (Pflichtbewusstsein verlangt von niemandem, zuzulassen, dass seine persönlichen Ambitionen zerstört werden, und auf das Recht zu verzichten, sein Leben selbstbestimmt zu leben.)

Menschen lassen geschäftliche Chancen ungenutzt, weil sie Kritik fürchten, falls sie scheitern. *Die Angst vor Kritik ist in solchen Fällen stärker als das Anliegen, Erfolg zu haben.*

Zu viele Menschen wollen sich keine ehrgeizigen Ziele setzen, ja, entscheiden sich sogar gegen eine berufliche Karriere, weil sie die Kritik ihrer Familien und »Freunde« fürchten, die sagen könnten: »Wenn du so hoch hinaus willst, werden dich alle für verrückt halten.«

Als Andrew Carnegie vorschlug, ich solle mich zwanzig Jahre lang der Erarbeitung einer Philosophie für den persönlichen Erfolg widmen, war mein erster Gedanke geprägt von der Angst, was die Leute sagen könnten. Sein Vorschlag steckte mir ein Ziel, das jenseits aller meiner Vorstellungen lag. Wie der Blitz suchte mein

Verstand nach Ausreden und Vorwänden, die sich alle auf meine angeborene Angst vor Kritik zurückführen ließen. Meine innere Stimme sagte: »Das kannst du nicht – die Aufgabe ist zu groß, das dauert zu lange – was wird deine Familie dazu sagen? Wovon willst du leben? Noch nie hat jemand eine solche Erfolgsphilosophie auf die Beine gestellt. Wie kommst du auf den Gedanken, dass du das kannst? Wer bist du denn, dass du dir das zutraust? Denk an deine bescheidenen Anfänge. Was weißt du denn über Philosophie? Die Leute werden glauben, du seist verrückt. (Und so war es auch.) Wieso hat das denn noch niemand anderer versucht?«

Diese und viele weitere Fragen schossen mir durch den Kopf und lenkten mich ab. Mir schien, die ganze Welt habe plötzlich ihre Aufmerksamkeit auf mich gerichtet, um mich so lächerlich zu machen, dass mir alle Lust verging, auf Carnegies Vorschlag einzugehen.

Damals hatte ich die ideale Gelegenheit, den Ehrgeiz abzuwürgen, bevor er Besitz von mir ergriff. Viel später, nachdem ich Tausende andere Menschen analysiert hatte, wurde mir klar, dass die meisten Ideen Totgeburten sind. Leben wird ihnen erst eingehaucht durch konkrete Handlungsanstöße. Eine Idee will aufgepäppelt werden, wenn sie entsteht. Mit jeder Minute, die man sie am Leben erhält, steigen ihre Überlebenschancen. Die Angst vor Kritik zerstört die meisten Ideen, die es nie ins Stadium der Planung und Umsetzung schaffen.

Viele Menschen glauben, dass jeder nennenswerte Erfolg das Resultat eines glücklichen Zufalls ist. Diese Überzeugung entbehrt nicht einer gewissen Grundlage, doch wer sich ausschließlich auf sein Glück verlässt, wird fast immer enttäuscht, denn er übersieht dabei einen anderen wesentlichen Faktor, der eine unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg eines Unterfangens ist: zu wissen, wie man glückliche Zufälle gezielt herbeiführt.

Während der Weltwirtschaftskrise verlor der Komiker W. C. Fields sein gesamtes Vermögen. Da stand er, ohne Einkommen, ohne Job, und das Varieté, in dem er sich seinen Lebensunterhalt verdiente, gab es nicht mehr. Außerdem war er schon über 60 – ein Alter, in dem sich andere »alt« fühlen. Doch er wollte so unbedingt ein Comeback schaffen, dass er anbot, ohne Gage aufzutreten – in einem neuen Medium (dem Film). Zu allem Überfluss stürzte er auch noch und verletzte sich am Hals. An diesem Punkt hätten viele aufgegeben und das Handtuch geworfen. Doch Fields besaß

Ausdauer. Er wusste, wenn er am Ball blieb, würde es früher oder später auch glückliche Zufälle geben – und die kamen. Er musste allerdings schon ein wenig nachhelfen.

Marie Dressler stand ebenfalls mit 60 ohne Geld und ohne Job da. Auch sie setzte auf glückliche Zufälle, und sie traten ein. Ihre Beharrlichkeit bescherte ihr spät im Leben noch erstaunliche Triumphe – in einem Alter, in dem die meisten Menschen längst keinen Ehrgeiz mehr entwickeln.

Eddie Cantor verlor sein Geld beim Börsencrash von 1929, doch seine Ausdauer und sein Mut blieben ihm erhalten. Damit und mit zwei wachen Augen verschaffte er sich wieder ein Einkommen von 10 000 Dollar pro Woche! Wer Durchhaltevermögen besitzt, der kommt auch ohne größere sonstige Qualitäten ganz gut zurecht.

Der einzige glückliche Zufall, auf den man sich verlassen kann, ist der selbst herbeigeführte. Und das gelingt durch Beharrlichkeit. Die Grundlage dafür ist Zielstrebigkeit.

Fragen Sie die ersten hundert Leute, die ihnen über den Weg laufen, was sie sich im Leben am meisten wünschen. 98 Prozent werden keine Antwort darauf haben. Haken Sie nach, werden manche Sicherheit nennen, andere Geld, ein paar Glück und wieder andere Ruhm und Macht. Noch andere werden sagen gesellschaftliche Anerkennung, ein leichtes Leben oder dass sie singen, tanzen oder schreiben können möchten. Doch niemand wird das näher definieren oder auch nur den leisesten Hauch eines Plans vorweisen können, durch den er diese vage formulierten Wünsche zu verwirklichen hofft. Das Leben ist aber kein Wunschkonzert. Reichtum stellt sich nur ein, wenn Sie konkrete Pläne haben, denen ein klares Anliegen zugrunde liegt und die sie beharrlich umsetzen.

WIE SIE AUSDAUER ENTWICKELN

Es sind vier einfache Schritte, die zu gewohnheitsmäßiger Beharrlichkeit führen. Sie erfordern weder besondere Intelligenz noch höhere Bildung und nur wenig Zeit und Mühe. Die nötigen Schritte sind:

1. ein konkretes Ziel, dem das dringende Anliegen zugrunde liegt, es zu erreichen.

1. ein konkreter Plan, der sich in laufender Aktivität ausdrückt.

1. eine Einstellung, die sich hermetisch gegen alle negativen und entmutigenden Einflüsse abschottet, einschließlich negativer Impulse aus der Familie und dem Freundes- und Bekanntenkreis.

1. ein freundschaftliches Bündnis mit einer oder mehreren Personen, die dazu ermutigen, den Plan und das Ziel bis zum Ende zu verfolgen.

Diese vier Schritte sind die Voraussetzung für Erfolg in allen Lebenslagen. Der Zweck der dreizehn Grundsätze dieser Philosophie ist im Grunde nur, Menschen in die Lage zu versetzen, diese vier Schritte *gewohnheitsmäßig* zu unternehmen.

Es sind die Schritte, durch die sich das eigene wirtschaftliche Geschick steuern lässt.

Es sind die Schritte, die zu freiem, unabhängigem Denken führen.

Es sind die Schritte, die zu – großem oder bescheidenerem – Reichtum führen .

Es sind die Schritte, die zu Macht, Ruhm und irdischer Anerkennung führen.

Es sind die Schritte, die für glückliche Zufälle sorgen.

Es sind die Schritte, die Träume Wirklichkeit werden lassen.

Und nebenbei sind es die Schritte, die dazu führen, dass Sie Angst, Entmutigung und Gleichgültigkeit in den Griff bekommen.

Wer lernt, diese vier Schritte zu gehen, wird dafür reich belohnt – mit dem Privileg, sein Leben selbst zu bestimmen und ihm den selbst festgelegten Preis abzufordern.

Ich habe zwar keinen persönlichen Einblick in die näheren Umstände, wage aber zu behaupten, dass Wallis Simpsons große Liebe zu einem Mann nicht von ungefähr kam und auch nicht allein das Ergebnis glücklicher Zufälle war. Sie empfand ein brennendes Verlangen und tastete sich Schritt für Schritt voran. Ihre vornehmste Pflicht galt der Liebe. Was ist das Wichtigste auf der Welt? Die Liebe – nicht menschengemachte Vorschriften, Kritik, Verbitterung, Verleumdung oder politisch motivierte »Verbindungen«, sondern die Liebe.

Wallis Simpson wusste, was sie wollte – nicht erst, nachdem sie

den Prince of Wales kennengelernt hatte, sondern lange vorher. Zweimal hatte sie danebengegriffen, und beide Male hatte sie den Mut gehabt, sich erneut auf die Suche zu machen. »Sei zu dir selbst aufrichtig und dem wird folgen wie die Nacht dem Tage, dass du zu einem anderen nicht falsch sein kannst.«

Langsam, aber sicher und beharrlich trat sie aus ihrem Schattendasein heraus und triumphierte, obwohl ihre Chancen denkbar schlecht standen. Wer Sie auch sind oder was Sie auch von Wallis Simpson halten, oder von dem König, der ihr zuliebe auf seine Krone verzichtete, sie ist ein exemplarisches Beispiel für praktizierte Beharrlichkeit und lebte eine Entschlossenheit vor, von der die ganze Welt viel lernen könnte.

Wenn Sie an Wallis Simpson denken, denken Sie an eine Frau, die wusste, was sie wollte, und ein Weltreich ins Wanken brachte, um es zu erreichen. Frauen, die sich beklagen, in einer Männerwelt zu leben, in der Frauen von Haus aus weniger Chancen haben, schulden es sich selbst, das Leben dieser ungewöhnlichen Frau zu studieren, die in einem Alter, in dem sich die meisten Frauen »alt« fühlen, die Zuneigung eines der begehrtesten Junggesellen der Welt gewann.

Und König Edward? Welche Lehre können wir aus seiner Rolle in dem seinerzeit größten Drama der Welt ziehen? Zahlte er einen zu hohen Preis für die Liebe seiner Herzensdame?

Das kann natürlich nur er beantworten.

Wir übrigen können lediglich spekulieren. Doch so viel wissen wir: Der König wurde nicht gefragt, in welche Wiege er gelegt werden wollte. Er wurde in großen Reichtum hineingeboren, ohne dass er darum gebeten hatte. Ihm wurde ständig die Ehe angetragen. Politiker und Staatsmänner aus ganz Europa legten ihm Witwen und Prinzessinnen zu Füßen. Weil er der Erstgeborene seiner Eltern war, erbte er die Krone, was er sich nicht ausgesucht hatte und womöglich gar nicht wollte. Über 40 Jahre lang war er nicht Herr seiner Entscheidungen, konnte nicht so leben, wie er wollte, hatte wenig Privatsphäre und übernahm letztlich die ihm auferlegten Pflichten, als er den Thron bestieg.

Manche werden sagen: »König Edward hatte es so gut, das hätte ihm doch Seelenfrieden, Zufriedenheit und Lebensfreude geben müssen.«

In Wahrheit stand hinter all den Privilegien eines gekrönten

Hauptes, all dem Geld, der Popularität und der Macht, die König Edward erbte, eine Leere, die nur durch die Liebe verdrängt werden konnte.

Sein größtes Anliegen war die Liebe. Sicherlich spürte er schon lange vor seiner Begegnung mit Wallis Simpson dieses starke, universelle Gefühl, dass da an seinem Herzen riss und an die Türe seiner Seele klopfte und ein Ventil suchte.

Und als er dann eine Seelenverwandte traf, die dasselbe heilige Privileg einforderte, ihren Gefühlen Ausdruck zu verleihen, erkannte er das, öffnete ohne Angst oder Ausflüchte sein Herz und ließ sie ein.

Auch die größten Klatschmäuler der Welt können der schönen Seite dieses internationalen Dramas nichts anhaben, im Zuge dessen zwei Menschen die Liebe gefunden und den Mut aufgebracht haben, sich der offenen Kritik zu stellen und auf alles andere zu verzichten, um dieses *heilige* Gefühl zu leben.

König Edwards Entscheidung, auf die Krone des mächtigsten Weltreiches zu verzichten für das Privileg, den Rest seines Lebens mit der Frau seiner Wahl zu verbringen, erforderte Mut. Sie hatte auch ihren Preis, doch wer hat das Recht, zu behaupten, der Preis sei zu hoch gewesen? Sicher nicht der, der gesagt hat: »Wer unter euch ohne Sünde ist, der werfe den ersten Stein auf sie!« [28]

Dem Böswilligen, der dem Herzog von Windsor übel nimmt, dass sein Anliegen die Liebe war und dass er seine Liebe zu Wallis Simpson öffentlich erklärte und für sie abdankte, sei gesagt, dass er sich nicht hätte öffentlich erklären müssen. Er hätte stattdessen, was in Europa seit Jahrhunderten der übliche Weg war, eine heimliche Beziehung führen können, ohne dafür seinen Thron oder die Frau seiner Wahl aufzugeben, und dazu hätte es weder von kirchlicher noch von weltlicher Seite kritische Kommentare gehagelt. Doch dieser ungewöhnliche Mann war aus anderem Holz geschnitzt. Seine Liebe war rein. Sie war ehrlich und kam aus tiefstem Herzen. Sie war das, was er vor allem anderen in Wirklichkeit unbedingt wollte. Und deshalb entschied er sich dafür und zahlte den geforderten Preis.

Wäre Europa in den letzten hundert Jahren mit mehr Herrschern gesegnet gewesen, die das menschliche Herz und die Ehrlichkeit von Edward besessen hätten, hätte dieser unglückliche Kontinent, auf dem derzeit Gier, Hass, Begierde, politische Intrigen und

Kriegsgefahr herrschen, eine andere, schönere Geschichte zu erzählen. Eine Geschichte der Liebe, nicht des Hasses.

Lassen Sie uns mit den Worten Stuart Austin Wiers unser Glas erheben und diesen Toast auf den früheren König Edward und Wallis Simpson ausbringen :

»Gesegnet ist der Mensch, der erfahren hat, dass unsere stillen Gedanken unsere süßesten Gedanken sind.

Gesegnet ist der Mensch, der aus den schwärzesten Tiefen die leuchtende Gestalt der Liebe sehen und singen kann: ›Süßer als alle Balladen sind meine Gedanken über dich.‹«

Mit diesen Worten würden wir den beiden Menschen Tribut zollen, die im modernen Zeitalter mehr als jeder andere zur Zielscheibe von Kritik und Schimpf wurden, weil sie den größten Schatz des Lebens gefunden und für sich beansprucht hatten. (Wallis Simpson hat diese Einschätzung gelesen und gebilligt.)

Alle Welt wird dem Herzog von Windsor und Wallis Simpson applaudieren, weil sie ausdauernd weitergesucht haben, bis sie gefunden hatten, wofür es sich wirklich zu leben lohnt. Wir alle können von ihrem Vorbild nur profitieren bei unserer eigenen Suche nach dem Sinn in unserem Leben.

Welche geheimnisvolle Macht gibt Menschen, die Ausdauer besitzen, die Fähigkeit, Schwierigkeiten zu bewältigen? Setzt Durchhaltevermögen im Kopf irgendeinen spirituellen, mentalen oder chemischen Prozess in Gang, der übernatürliche Kräfte verleiht? Stellt sich die grenzenlose Intelligenz auf die Seite von Menschen, die weiterkämpfen, obwohl die Schlacht bereits verloren ist – und der Rest der Welt auf der anderen Seite steht?

Diese und viele ähnliche Fragen habe ich mir gestellt bei der Beobachtung von Menschen wie Henry Ford, der aus dem Nichts ein gewaltiges Industrieimperium aufgebaut hat, obwohl er am Anfang über wenig mehr als seine Ausdauer verfügte. Oder wie Thomas A. Edison, der kaum drei Monate zur Schule gegangen war, zum größten Erfinder der Welt wurde und mithilfe von Ausdauer den Sprechapparat, den Filmapparat und die Glühbirne erfand – und zig weitere nützliche Erfindungen.

Ich hatte das Vergnügen, mich über viele Jahre, Jahr um Jahr, genauer mit Edison und Ford zu befassen und konnte sie daher aus der Nähe studieren. Ich weiß also, wovon ich spreche, wenn ich sage: Die einzige Eigenschaft der beiden, die ihre herausragenden

Leistungen auch nur ansatzweise erklären kann, ist die Ausdauer.

Eine unvoreingenommene Analyse der Propheten, Philosophen, Wundertäter und religiöser Leitfiguren vergangener Zeiten verleitet unausweichlich zu der Schlussfolgerung, dass Ausdauer, Konzentration und Zielstrebigkeit die Hauptgründe für ihre Erfolge waren.

Ein Beispiel dafür ist die ebenso seltsame wie faszinierende Geschichte Mohammeds. Setzen Sie sich mit seinem Leben auseinander, vergleichen Sie ihn mit erfolgreichen Persönlichkeiten des modernen Industrie- und Finanzzeitalters, und Sie werden feststellen: Ihre hervorstechende Gemeinsamkeit ist die Ausdauer.

Interessieren Sie sich wirklich näher für die merkwürdige Macht, die der Ausdauer ihre Wirkung verleiht, dann lesen sie eine Mohammed-Biografie – insbesondere die von Essad Bey. Die kurze Rezension dieses Buches von Thomas Sugrue in der *Herald-Tribune* gibt einen Vorgeschmack auf das besondere Vergnügen, das alle erwartet, die sich die Zeit nehmen, die ganze Geschichte über eines der erstaunlichsten Beispiele für die Macht der Ausdauer zu lesen, die die Zivilisation kennt.

DER LETZTE GROSSE PROPHET – REZENSION VON THOMAS SUGRUE

Mohammed war ein Prophet, der nie ein Wunder vollbrachte. Er war weder Mystiker noch Gelehrter. Er begann seine Mission erst im Alter von 40 Jahren. Als er sagte, er sei der Prophet Gottes und verkünde den wahren Glauben, wurde er verspottet und für verrückt erklärt. Kinder trieben Schabernack mit ihm, Frauen bewarfen ihn mit Unrat. Er wurde aus seiner Heimatstadt Mekka vertrieben und seine Anhänger wurden enteignet und ihm in die Wüste hinterhergeschickt. Nach zehnjährigem Predigen hatte er nichts vorzuweisen außer Verbannung, Armut, Hohn und Spott. Keine zehn Jahre später war er Gebieter von ganz Arabien, Herrscher von Mekka und Oberhaupt einer neuen Weltreligion, die bis zur Donau und zu den Pyrenäen vordringen sollte, bevor der Impuls nachließ, den er ihr verlieh. Dieser Impuls setzte sich aus drei Faktoren zusammen: der Macht des Wortes, der Wirksamkeit des Gebets und der Nähe des Menschen zu Gott.

Mohammeds Aufstieg war nicht zu erklären. Er war der Spross eines verarmten Zweigs einer einflussreichen Mekkaer Familie. Weil die

Lebensbedingungen in Mekka, dem Knotenpunkt der Welt, Standort des magischen Würfels namens Kaaba, wichtige Handelsstadt, wo sich bedeutende Handelsrouten kreuzten, so ungesund waren, wurden die Kinder in die Wüste geschickt und von Beduinen aufgezogen. So wuchs auch Mohammed auf, stark und bei guter Gesundheit durch die Milch nomadischer Ammen. Er hütete Schafe und verdingte sich bald als Karawanenführer bei einer reichen Witwe. Er reiste im gesamten Orient umher, sprach mit vielen Menschen unterschiedlichen Glaubens und beobachtete den Zerfall des Christentums in einander bekämpfende Sekten. Als er 28 Jahre alt war, fiel der wohlwollende Blick der Witwe Chadidscha auf ihn, und sie nahm ihn zum Mann. Ihr Vater wäre mit einer solchen Ehe nicht einverstanden gewesen. Deshalb machte sie ihn betrunken und stützte ihn, während er seinen väterlichen Segen spendete. Zwölf Jahre lang lebte Mohammed das Leben eines reichen, angesehenen und ausgesprochen klugen Kaufmanns. Er fing an, Ausflüge in die Wüste zu unternehmen. Eines Tages kehrte er mit der ersten Sure des Korans zurück. Er erzählte Chadidscha, ihm sei der Erzengel Gabriel erschienen und habe ihm gesagt, er sei der Prophet Gottes.

Der Koran, das offenbarte Wort Gottes, war das, was in Mohammeds Leben einem Wunder am nächsten kam. Mohammed war kein Dichter. Er konnte nicht schreiben. Doch die Suren des Korans, wie er sie empfing und vor den Gläubigen rezitierte, waren besser formuliert als die Verse, die die berufsmäßigen Dichter der Stämme hervorbrachten. Für die Araber war das ein Wunder. Sprachbegabung galt als größte Gabe, der Dichter als allmächtig. Außerdem sagte der Koran, vor Gott seien alle Menschen gleich und die Welt solle ein demokratischer Staat sein – der Islam. Diese politische Ketzerei und Mohammeds Bestreben, alle 360 Götzenbilder im Hof der Kaaba zu zerstören, trugen ihm die Verbannung ein. Die Götzenbilder zogen die Wüstenstämme nach Mekka, und das förderte den Handel. Deshalb wendeten sich die Geschäftsleute Mekkas, die Kapitalisten, zu denen er selbst gehört hatte, gegen Mohammed. Da zog er sich in die Wüste zurück, um die Weltherrschaft zu fordern.

Damit begann der Aufstieg des Islam. Aus der Wüste loderte eine Flamme, die sich nicht löschen ließ – ein demokratisches Heer, das gemeinsam antrat und ohne zu zögern bereit war, zu sterben. Mohammed hatte Juden und Christen aufgefordert, sich ihm anzuschließen. Er schuf keine neue Religion. Er rief alle auf, die an einen Gott glaubten, sich einem Glauben anzuschließen. Wären Juden und Christen diesem Ruf gefolgt, hätte der Islam die Welt erobert. Doch

das taten sie nicht. Sie akzeptierten noch nicht einmal Mohammeds neumodische humane Kriegsführung. Als die Heerscharen des Propheten nach Jerusalem vordrangen, wurde nicht ein Mensch seines Glaubens wegen getötet. Als die Kreuzfahrer Jahrhunderte später in die Stadt einfielen, wurde kein Muslim verschont, ob Mann, Frau oder Kind. Eine muslimische Idee übernahmen die Christen jedoch – den Ort des Lernens, die Universität.

ZEHNTES KAPITEL

DIE MACHT DES »MASTER MIND«-PRINZIPS

Die treibende Kraft

Der neunte Schritt zum Reichtum

Macht ist die Voraussetzung für finanziellen Erfolg.

Pläne sind müßig und nutzlos, wenn man nicht die Macht hat, sie auch in die Tat umzusetzen. Das vorliegende Kapitel beschreibt, wie man Macht erlangt und wie man sie anwenden kann.

Macht lässt sich definieren als »systematisch und intelligent eingesetztes Wissen«. Macht im Sinne dieses Buches bezieht sich auf gezielte Bestrebungen, die es einem Menschen ermöglichen, sein Anliegen in seine monetäre Entsprechung zu verwandeln. Solche gezielten Bestrebungen erfolgen durch die koordinierten Bemühungen zweier oder mehrerer Menschen, die im Geist der Harmonie auf ein bestimmtes Ziel hinarbeiten.

Macht ist die Voraussetzung, um reich zu werden! Und Macht ist notwendig, um einmal erworbenen Reichtum zu wahren!

Finden wir heraus, wie man sich Macht verschaffen kann. Wenn Macht »systematisch eingesetztes Wissen« ist, dann wollen wir näher untersuchen, woher sich dieses Wissen beziehen lässt:

a) Die grenzenlose Intelligenz. Diese Wissensquelle lässt sich durch das in einem anderen Kapitel beschriebene Verfahren anzapfen – mithilfe der schöpferischen Vorstellungskraft.

b) Das gesammelte Wissen. Die gesammelten Erkenntnisse der

Menschheit (beziehungsweise der Teil davon, der systematisch erfasst und aufgezeichnet wurde) sind in jeder ordentlichen öffentlichen Bibliothek zu finden. Ein wesentlicher Teil dieses gesammelten Wissens wird, klassifiziert und organisiert, an öffentlichen Schulen und Hochschulen gelehrt.

c) Experimente und Forschung. In der Wissenschaft und in praktisch jedem anderen Lebensbereich sammeln, klassifizieren und organisieren die Menschen täglich neue Fakten. Dies ist die Quelle, an die Sie sich wenden müssen, wenn Sie Informationen suchen, die im »gesammelten Wissen« nicht verfügbar sind. Das erfordert in aller Regel schöpferische Vorstellungskraft.

Wissen kann aus jeder der genannten Quellen bezogen werden. Es lässt sich in Macht umsetzen, indem man es systematisch in konkreten Plänen zusammenfasst und diese Pläne in die Praxis umsetzt.

Ein Blick auf die drei Hauptquellen von Wissen offenbart rasch die Probleme, auf die jeder stößt, der sich beim Bezug von Wissen und dessen praktischer Umsetzung durch konkrete Pläne nur auf seine eigenen Anstrengungen verlassen muss. Sind seine Pläne umfangreich und entsprechend aufwendig zu realisieren, so muss er in der Regel andere dazu bringen, mit ihm zusammenzuarbeiten, damit er das nötige Machtelement in die Planung einfließen lassen kann.

MACHT DURCH »MASTER MIND«

»Master Mind« lässt sich definieren als: »Koordination von Wissen und Engagement im Geist der Harmonie zwischen zwei oder mehr Menschen, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.«

Niemand erlangt größere Macht, ohne sich des »Master Mind«-Prinzips zu bedienen. Ein voriges Kapitel enthielt bereits Anweisungen zur Entwicklung von Plänen, um ein Anliegen zu Geld zu machen. Wenn Sie diese Anweisungen ausdauernd und intelligent ausführen und ihre »Master Mind«-Gruppe sorgfältig auswählen, haben Sie Ihr Ziel schon halb erreicht, ohne es zu merken.

Damit Sie die subtilen Einflüsse der Ihnen durch eine richtig zusammengestellte »Master Mind«-Gruppe zur Verfügung stehenden Macht besser verstehen, erklären wir nun die beiden Merkmale des »Master Mind«-Prinzips – ein wirtschaftliches und ein psychologisches. Das wirtschaftliche Merkmal ist offensichtlich. Jeder kann sich wirtschaftliche Vorteile verschaffen, wenn er sich den Rat, den Zuspruch und die persönliche Kooperation einer Gruppe von Menschen sichert, die ihn im Geist vollkommener Harmonie rückhaltlos unterstützen. Ein solches Kooperationsbündnis liegt fast jedem großen Vermögen zugrunde. Dass Sie diese Grundwahrheit begreifen, kann über Ihren finanziellen Status entscheiden.

Das psychologische Element des »Master Mind«-Prinzips ist abstrakter und etwas schwerer zu verstehen, weil es sich auf die spirituellen Kräfte bezieht, die der Menschheit meist nicht so vertraut sind. Viel können Sie folgender Aussage entnehmen: »Wenn sich zwei Geister begegnen, entsteht eine dritte, unsichtbare, ungreifbare Kraft, die einem dritten Geist gleichkommt.«

Bedenken Sie, dass es im gesamten Universum nur zwei bekannte Elemente gibt: Energie und Materie. Materie lässt sich bekanntlich in Einheiten wie Moleküle, Atome und Elektronen zerlegen. Materieeinheiten können isoliert, abgetrennt und analysiert werden.

Ebenso gibt es Energieeinheiten.

Der menschliche Geist ist eine Form von Energie, die zum Teil spiritueller Natur ist. Wird der Geist zweier Menschen in Harmonie koordiniert, bilden die jeweiligen spirituellen Energieeinheiten eine

Affinität aus, die das »psychologische« Element des »Master Mind«-Prinzips darstellt.

Das »Master Mind«-Prinzip oder besser seine wirtschaftliche Komponente wurde mir erstmals vor über 25 Jahren von Andrew Carnegie zu Bewusstsein gebracht. Dass ich mir dieses Prinzip erschloss, war für die Wahl meines Lebenswerks verantwortlich.

Carnegies »Master Mind«-Gruppe bestand aus einem Stab aus rund 50 Mitarbeitern, mit denen er sich zu dem konkreten Zweck umgab, Stahl zu produzieren und zu vermarkten. Er schrieb sein ganzes Vermögen der Macht zu, die er durch seine »Master Mind«-Gruppe erlangte.

Eine Analyse des Werdegangs aller Menschen, die es zu sagenhaftem Reichtum gebracht haben, und vieler derjenigen, die kleinere Vermögen aufgebaut haben, ergibt, dass sie sich alle – bewusst oder unbewusst – des »Master Mind«-Prinzips bedient haben.

Keine andere Methode bringt so viel Macht!

Energie stellt den universellen Baukasten der Natur dar, aus dem sie alles Materielle im Universum erschafft – auch den Menschen und jede Form tierischen und pflanzlichen Lebens. Durch ein Verfahren, dass nur die Natur ganz durchschaut, übersetzt sie Energie in Materie.

Die Bausteine der Natur stehen in Form der am Denken beteiligten Energie auch dem Menschen zur Verfügung! Das Gehirn eines Menschen ist vergleichbar mit einer Batterie. Diese bezieht Energie aus dem Äther, der jedes Materieatom durchdringt und das gesamte Universum erfüllt.

Mehrere Batterien liefern bekanntlich mehr Energie als eine. Und jeder weiß, dass es von der Anzahl und Leistungsfähigkeit der darin enthaltenen Zellen abhängt, wie viel Energie eine einzelne Batterie abgibt.

Das Gehirn funktioniert ganz ähnlich. Aus diesem Grund arbeiten manche Gehirne effizienter als andere, was uns zu einer maßgeblichen Aussage führt: Eine Gruppe in einem Geist der Harmonie koordinierter (oder vernetzter) Gehirne liefert mehr Gedankenenergie als ein einzelnes – so, wie mehrere Batterien mehr Energie liefern als eine.

Diese Metapher macht deutlich, dass im »Master Mind«-Prinzip das Geheimnis der von Menschen ausgeübten Macht liegt, die sich

mit anderen klugen Menschen umgeben .

Es folgt eine weitere Feststellung, die uns die psychologische Komponente des »Master Mind«-Prinzips noch besser erklärt: Werden mehrere Gehirne koordiniert und arbeiten harmonisch zusammen, steht die durch diese Allianz erzeugte verstärkte Energie jedem einzelnen Gehirn der Gruppe zur Verfügung.

Es ist allgemein bekannt, dass Henry Ford seine Karriere mit drei Handicaps in Angriff nahm, nämlich dass er arm, ungebildet und unwissend war. Vielen ist auch bekannt, dass Ford diese drei Handicaps innerhalb von zehn Jahren überwand und in nur 25 Jahren zu einem der reichsten Männer Amerikas wurde. Wenn Sie nun noch erfahren, dass Fords Karriere erst richtig in Schwung kam, nachdem er sich enger mit Thomas A. Edison angefreundet hatte, werden Sie erkennen, welchen Einfluss ein kluger Kopf auf einen anderen ausüben kann. Berücksichtigen Sie dann auch noch den Umstand, dass Ford seine größten Erfolge feierte, nachdem er Bekanntschaft mit Harvey Firestone, John Burroughs und Luther Burbank geschlossen hatte (drei ausgesprochen kluge Männer), dann liefert Ihnen das ein weiteres Indiz dafür, dass der freundschaftliche Zusammenschluss kluger Menschen Macht hervorbringt.

Dass Henry Ford zu den bestinformierten Menschen in Wirtschaft und Industrie zählte, ist kaum zu bezweifeln. Dass er reich war, steht außer Frage. Ein genauerer Blick auf seine engen persönlichen Freunde, von denen manche bereits genannt wurden, macht folgende Aussage leicht nachvollziehbar:

»Jeder übernimmt das Wesen und die Gewohnheiten und die Kraft der Gedanken der Menschen, mit denen er sich in Sympathie und Harmonie umgibt.«

Henry Ford überwand Armut, mangelnde Bildung und Unwissenheit, indem er sich mit den klügsten Köpfen zusammentat, deren gedankliche Vibrationen er in sein eigenes Denken einfließen ließ. Mittels seiner Beziehung zu Edison, Burbank, Burroughs und Firestone vergrößerte Ford seine eigene geistige Kapazität durch die Summe und Substanz der Intelligenz, Erfahrung, Kompetenz und spirituellen Kräfte dieser vier Männer. Außerdem eignete er sich mithilfe der in diesem Buch beschriebenen Verfahrensweisen das »Master Mind«-Prinzip an und nutzte es.

Und dieses Prinzip steht auch Ihnen zur Verfügung.

Von Mahatma Gandhi war bereits die Rede. Die Mehrheit der Menschen, die schon einmal von Gandhi gehört haben, betrachtet ihn womöglich nur als exzentrisches Männchen, das formlos gekleidet umherwandelte und der britischen Regierung Probleme bereitete.

In Wirklichkeit war Gandhi aber kein Exzentriker, sondern der mächtigste Mann seiner Zeit. (Jedenfalls gemessen an der Zahl seiner Anhänger und an deren Vertrauen in ihren Anführer.) Vermutlich ist er sogar der mächtigste Mann aller Zeiten. Seine Macht war zwar passiv, aber durchaus real.

Befassen wir uns ein bisschen näher damit, wie er diese unglaubliche Macht erlangte. Das ist mit wenigen Worten erklärt. Er kam dazu, indem er über 200 Millionen Menschen dazu brachte, sich geistig und körperlich im Geist der Harmonie zu einem bestimmten Zweck zu koordinieren. Kurz, Gandhi hat ein Wunder vollbracht, denn es ist ein Wunder, dass 200 Millionen Menschen dazu animiert – nicht gezwungen – werden können, auf unbestimmte Zeit harmonisch zusammenzuarbeiten. Das glauben Sie nicht? Dann versuchen Sie doch mal, auch nur zwei beliebige Menschen dazu zu bringen, *eine gewisse Zeit* im Geist der Harmonie zusammenzuarbeiten.

Jeder Manager weiß, wie schwierig es zu bewerkstelligen ist, dass Mitarbeiter auch nur ansatzweise harmonisch zusammenarbeiten.

Ganz oben auf der Liste der Hauptquellen für Macht steht, wie Sie sehen, die grenzenlose Intelligenz. Koordinieren sich zwei oder mehr Menschen im Geist der Harmonie und arbeiten auf ein bestimmtes Ziel zu, bringen sie sich durch diese Allianz in die richtige Ausgangsposition, um direkt Macht aus dem großen universellen Reservoir der grenzenlosen Intelligenz abzuzapfen. Das ist die allergrößte Machtquelle. Aus dieser Quelle schöpft nicht nur das Genie, sondern jede fähige Führungspersönlichkeit (ob bewusst oder unbewusst) .

Die anderen beiden Hauptquellen, aus denen das Wissen bezogen werden kann, das Macht zugrunde liegt, sind nur so zuverlässig wie die fünf Sinne des Menschen. Und diese Sinne funktionieren nicht immer einwandfrei. Die grenzenlose Intelligenz dagegen irrt nie.

In den Folgekapiteln werden die Methoden angemessen

beschrieben, durch die am einfachsten Kontakt zur grenzenlosen Intelligenz hergestellt werden kann.

Verstehen Sie das bitte nicht als Religionsstunde. Keiner der in diesem Buch beschriebenen Grundsätze ist als Einmischung in die religiösen Belange von Lesern auszulegen. Dieses Buch beschränkt sich ausschließlich darauf, dem Leser zu vermitteln, wie er das konkrete Anliegen, reich zu werden, in seine monetäre Entsprechung umsetzen kann.

Lesen Sie, denken Sie nach und meditieren Sie im Zuge der Lektüre. Dann wird sich Ihnen das Thema sicher bald vollständig erschließen, und Sie werden die Dinge aus der richtigen Perspektive sehen. An diesem Punkt erkennen Sie, was die einzelnen Kapitel wirklich aussagen.

Geld ist so scheu und so schwer zu erobern wie in »alten Zeiten« die sprichwörtliche Jungfrau. Es will auf eine Weise umworben und gewonnen werden, die der eines Galans, der wild entschlossen ist, die Dame seiner Wahl heimzuführen, nicht unähnlich ist. Und zufällig unterscheidet sich auch die Macht, die beim »Werben« ums Geld zum Einsatz kommt, nicht wesentlich von der in der Liebe eingesetzten. Diese Macht muss, wenn sie zu finanziellem Erfolg führen soll, mit Glauben einhergehen, mit einem dringenden Anliegen und mit Ausdauer. Sie muss durch einen Plan Anwendung finden, und dieser Plan muss in die Praxis umgesetzt werden.

Das »große Geld« fließt dem, der es bekommt, in rauen Mengen zu – so leicht wie bergab fließendes Wasser. Es gibt einen gewaltigen, unsichtbaren Strom der Macht, vergleichbar mit einem Fluss, der auf der einen Seite aufwärtsfließt und alle, die auf dieser Seite ins Wasser steigen, zum Reichtum trägt, während er auf der anderen Seite abwärtsströmt und die Unglücklichen, die hineingeraten sind (und sich nicht rechtzeitig ans Ufer retten können), in Not und Armut hinabzieht.

Jeder, der es zu Geld gebracht hat, kennt diesen Strom des Lebens. Er besteht im eigenen Denkprozess. Die von positiven Emotionen getragenen Gedanken bilden die Seite des Stroms, die zum Wohlstand führt, die von negativen Gefühlen geprägten die Seite, die in die Armut münden.

Wer dieses Buch mit dem Ziel liest, reich zu werden, der kann daraus eine Schlussfolgerung von ganz gewaltiger Tragweite ableiten.

Treiben Sie auf der Seite des Machtstroms, der in die Armut führt, kann dieses Buch für Sie zum Ruder werden, mit dem Sie sich auf die andere Seite des Stroms manövrieren können – aber *nur* , wenn Sie das Gelesene auch wirklich praktisch anwenden. Es nur zu lesen und sich die eine oder andere Meinung darüber bilden, wird Ihnen nichts bringen.

Manche Menschen erleben auch ein Wechselbad zwischen der positiven und der negativen Seite des Stroms: Sie treiben mal hier, mal dort. Der Wall-Street-Crash von 1929 schwemmte Millionen von Menschen von der positiven auf die negative Seite des Stroms. Sie alle strampeln sich voller Angst und Verzweiflung ab, um wieder auf die positive Seite des Stroms zu gelangen. Dieses Buch wurde vor allem für diese Menschen geschrieben.

Armut und Reichtum können sich auch ablösen. Das machte der Börsenkrach der Welt unmissverständlich klar – auch wenn sie daraus nicht unbedingt eine nachhaltige Lehre zieht. Armut kann unvermittelt an die Stelle von Reichtum treten – und das kommt gar nicht so selten vor. Nimmt aber umgekehrt Reichtum die Stelle der Armut ein, so geschieht das gewöhnlich infolge ausgeklügelter, sorgfältig ausgeführter Pläne. Armut braucht keinen Plan. Sie benötigt keine Hilfestellung, weil sie dreist und skrupellos ist. Reichtum dagegen ist zurückhaltend und schüchtern. Er will »umworben« werden.

Viele wären gerne reich. Doch nur wenige wissen, dass ein konkreter Plan zusammen mit dem dringenden Anliegen, zu Geld zu kommen, die einzigen zuverlässigen Mittel sind, um sich ein großes Vermögen aufzubauen.

ELFTES KAPITEL

DAS GEHEIMNIS DER TRANSMUTATION SEXUELLER ENERGIE

Der zehnte Schritt zum Reichtum

»Transmutation« bedeutet in einfachen Worten »die Veränderung oder Überführung eines Elements oder einer Energieform in ein anderes/ eine andere«.

Die mit unserer Sexualität verbundenen Gefühle führen einen bestimmten Gemütszustand herbei.

Aufgrund fachlicher Unkenntnis wird dieser Gemütszustand in aller Regel mit der Physis assoziiert, und weil die meisten Menschen beim Erwerb von Wissen über Sexualität in unpassender Weise einseitig beeinflusst werden, besteht eine große Voreingenommenheit zugunsten der körperlichen Aspekte.

Sexuell motivierte Gefühle bergen aber gleich in dreifacher Hinsicht konstruktives Potenzial, nämlich für:

1. den Fortbestand der Menschheit,

1. die Aufrechterhaltung der Gesundheit (aus therapeutischer Sicht mit nichts zu vergleichen),

1. die Transformation der Mittelmäßigkeit zum Genie durch Transmutation .

Sexuelle Transmutation ist schnell erklärt. Es bedeutet, von Gedanken an das physische Ausleben auf Gedanken einer anderen Art umzuschalten.

Sexuelles Verlangen ist das dringendste Anliegen des Menschen. Davon getrieben, entwickelt der Mensch Fantasie, Mut, Willenskraft, Ausdauer und schöpferische Fähigkeiten in sonst ungekanntem Maße. Das Verlangen nach sexuellen Kontakten ist so stark und überwältigend, dass Menschen dafür bereitwillig ihren

Ruf oder sogar ihr Leben aufs Spiel setzen. Wird diese motivierende Kraft gezügelt und in andere Bahnen gelenkt, behält sie all ihre Attribute wie Fantasie, Mut et cetera bei. Diese können in der Literatur, der Kunst oder jedem anderen Beruf oder Betätigungsfeld als gewaltige schöpferische Kräfte genutzt werden – natürlich auch bei dem Vorhaben, reich zu werden.

Die Transmutation sexueller Energie erfordert fraglos enorme Willenskraft, doch die Mühe lohnt sich. Das Verlangen nach sexueller Entfaltung ist angeboren und naturgegeben. Es kann und sollte nicht unterdrückt oder beseitigt werden. Man sollte ihm aber ein Ventil durch Ausdrucksformen geben, die Körper, Geist und Seele eines Menschen bereichern. Findet es kein solches Ventil mithilfe von Transmutation, sucht es sich ein anderes über rein körperliche Kanäle.

Eine Zeitlang kann man einen Fluss eindämmen und das Wasser kontrollieren, doch irgendwann sucht es sich einen Auslass. Dasselbe gilt für sexuell motivierte Gefühle. Sie lassen sich eine Weile unterdrücken und beherrschen, doch es liegt in ihrer Natur, sich stets einen Weg zur Entfaltung zu suchen. Findet keine Transmutation in eine kreative Betätigung statt, bahnen sie sich einen anderen, weniger erstrebenswerten Weg.

Wie glücklich ist doch ein Mensch, der für diese Gefühle ein Ventil in Form einer schöpferischen Tätigkeit gefunden hat, denn damit hat er sich selbst auf das Niveau des Genies gehoben!

Die folgenden aufschlussreichen Fakten sind wissenschaftlich belegt:

1. Männer, die besondere Leistungen vollbringen, verfügen über ausgeprägte sexuelle Energie und haben die Kunst ihrer Transmutation gemeistert.

1. Männer, die es zu viel Geld gebracht oder herausragende Erfolge in der Literatur, der Kunst, der Architektur oder den freien Berufen gefeiert haben, wurden durch den Einfluss einer Frau motiviert.

Die Studien, aus denen diese erstaunlichen Erkenntnisse stammen, haben über mehr als 2000 Jahre Biografien und Geschichte analysiert. Sofern im Zusammenhang mit dem Leben von sehr erfolgreichen Menschen Nachweise zu finden waren,

wiesen sie äußerst überzeugend darauf hin, dass diese Menschen eine ausgeprägte sexuelle Energie aufwiesen.

Sexuell motivierte Gefühle haben eine Kraft, der der Mensch nichts entgegenzusetzen hat. Der Einfluss solcher Emotionen verleiht Männern einen geradezu übermenschlichen Tatendrang. Wer das begriffen hat, dem wird die ganze Tragweite der Feststellung klar, dass die Transmutation sexueller Energie einen Menschen zum Genie macht.

Sexuell bedingte Emotionen beinhalten das Geheimnis der schöpferischen Fähigkeiten. Werden bei Mensch oder Tier die Keimdrüsen zerstört, fällt der Haupthandlungsantrieb weg. Wie sich das nachweisen lässt? Beobachten Sie, was passiert, wenn ein Tier kastriert wird. Ein Bulle wird nach diesem Eingriff in seine Sexualität so sanft wie eine Kuh. Ein solcher Eingriff nimmt dem Mann oder männlichen Tier alle Kampfeslust. Beim weiblichen Geschlecht ist der Effekt derselbe.

DIE ZEHN ANREGUNGEN FÜR DEN GEIST

Der menschliche Geist lässt sich stimulieren und kann so Schwingungsraten erreichen, die wir auch als Begeisterung, kreative Fantasie, starken Drang et cetera beschreiben können. Die Reize, auf die der Geist besonders stark anspricht, sind:

1. das Verlangen nach sexueller Entfaltung,

1. Liebe,

1. das dringende Anliegen, Ruhm, Macht, finanziellen Gewinn, also *Geld* , zu erlangen,

1. Musik,

1. Freundschaft zwischen gleich- oder verschieden geschlechtlichen Partnern,

1. eine »Master Mind«-Allianz, die auf der Harmonie von zwei oder mehr Menschen beruht, die sich zusammentun, um voranzukommen,

1. gemeinsames Leid, wie es beispielsweise Verfolgte erfahren,

1. Autosuggestion,

1. Angst,

1. Drogen und Alkohol.

Das Verlangen nach sexueller Entfaltung steht ganz oben auf der Liste der Reize, die den Geist besonders effektiv »anregen« und physische Aktivitäten auslösen. Acht dieser Reize sind natürlich und konstruktiv. Zwei sind destruktiv. Diese Liste soll Ihnen eine vergleichende Untersuchung der Hauptquellen für die Anregung des Geistes ermöglichen. Aus dieser ist nämlich leicht zu erkennen, dass sexuell motivierte Emotionen bei Weitem der intensivste und wirkungsvollste Reiz für den Geist sind.

Dieser Vergleich ist notwendig, um zu zeigen, dass die Transmutation sexueller Energie Menschen zu Genies machen kann. Doch was macht ein Genie eigentlich aus?

Ein vorwitziger Zeitgenosse hat einmal gesagt, ein Genie sei jemand, der »langes Haar trägt, seltsame Dinge isst, allein lebt und Zielscheibe für Witzbolde ist«. Besser definieren lässt sich ein Genie als »Mensch, der erkannt hat, wie er die Schwingungen seiner Gedanken so stark erhöhen kann, dass er ungehindert mit den Wissensquellen kommunizieren kann, die ihm bei herkömmlicher Vibrationsrate der Gedanken unzugänglich sind« .

Ein intelligenter Mensch wird diese Definition eines Genies hinterfragen. Als Erstes wird er wissen wollen: »Wie kann man mit Wissensquellen kommunizieren, die bei herkömmlicher gedanklicher Aktivität nicht zugänglich sind?«

Seine nächste Frage wird sein: »Gibt es bekannte Wissensquellen, die nur Genies zur Verfügung stehen, und wenn ja, *was sind das für Quellen* , und wie genau kann man an sie herankommen?«

Die bedeutsameren Aussagen dieses Buches sind nachweisbar – und das belegen wir auch. Zumindest werden wir Indizien liefern, mit deren Hilfe Sie durch eigene Experimente entsprechende Nachweise beibringen können. Und so werden wir diese beiden Fragen beantworten.

»GENIE« ENTWICKELT SICH DURCH DEN SECHSTEN SINN

Dass es einen »sechsten Sinn« gibt, ist hinlänglich nachgewiesen. Dieser sechste Sinn ist die »schöpferische Vorstellungskraft«. Diese Fähigkeit wird von den meisten Menschen ihr Leben lang gar nicht oder nur zufällig genutzt. Lediglich eine verhältnismäßig kleine Minderheit nutzt sie gezielt und vorsätzlich. Die Menschen, die diese Eigenschaft bewusst nutzen und ihre Funktionen kennen, sind die Genies.

Die schöpferische Vorstellungskraft ist der direkte Draht zwischen dem begrenzten Verstand des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz. Alle sogenannten Erleuchtungen im religiösen Kontext und sämtliche Entdeckungen grundlegender oder neuer Prinzipien im Kontext von Erfindungen kommen durch die schöpferische Vorstellungskraft zustande.

Wenn Ihnen Ideen oder Vorstellungen durch den Kopf schießen – was wir gemeinhin als eine »Intuition« bezeichnen –, dann stammen diese aus einer oder mehreren der folgenden Quellen:

1. grenzenlose Intelligenz,

1. das eigene Unterbewusstsein, in dem jeder Sinneseindruck und jeder gedankliche Impuls gespeichert wird, der das Gehirn über einen der fünf Sinne erreicht,

1. aus dem Kopf eines anderen, der den Gedanken oder das Bild von der Idee oder Vorstellung bewusst erdacht hat, oder

1. aus dem eigenen Reservoir des Unterbewusstseins.

Andere Quellen für »Inspirationen« oder »Intuitionen« sind nicht bekannt.

Die schöpferische Vorstellungskraft funktioniert dann am besten, wenn der Verstand (durch bestimmte Anregungen) besonders aktiv ist – wenn er also mit einer Vibrationsrate arbeitet, die über der des gewöhnlichen, normalen Denkens liegt.

Wird die Gehirntätigkeit durch einen oder mehr der zehn Reize stimuliert, hat das den Effekt, dass sich der Einzelne weit über den Horizont des normalen Denkens hinausbewegt und eine gedankliche

Weite, Dimension und Qualität anvisieren kann, die ihm auf einer niedrigeren Ebene nicht zur Verfügung steht – etwa der, auf der man sich bewegt, wenn man sich mit der Lösung geschäftlicher Probleme oder mit beruflichen Routineaufgaben befasst.

Wenn ein Mensch durch irgendeine Form geistiger Stimulierung diese höhere Ebene des Denkens erreicht, ist das vergleichbar mit dem Aufstieg in einem Flugzeug auf eine Höhe, aus der man über den Horizont hinausblicken kann, der den Blick am Boden begrenzt. Hinzu kommt, dass der Mensch auf dieser höheren Denkebene nicht von den Reizen abgelenkt oder gefesselt wird, die seinen Blick einengen und trüben, wenn er mit dem Problem beschäftigt ist, seine drei Grundbedürfnisse nach Nahrung, Kleidung und Unterkunft zu befriedigen. Er schwebt in einer gedanklichen Sphäre, aus der die gewöhnlichen Alltagsgedanken so restlos getilgt sind wie die Hügel, Täler und anderen Begrenzungen des physischen Blicks beim Aufstieg in einem Flugzeug .

Auf dieser erhabenen Denkebene haben die schöpferischen Fähigkeiten Handlungsfreiheit. Der sechste Sinn hat freie Bahn und kann Ideen empfangen, die einen Menschen unter anderen Bedingungen nicht erreichen würden. Der »sechste Sinn« ist die Fähigkeit, die den Unterschied ausmacht zwischen einem Genie und einem normalen Menschen.

Die schöpferischen Fähigkeiten werden reger und empfänglicher für Vibrationen, die nicht aus dem eigenen Unterbewusstsein kommen, je häufiger sie eingesetzt werden und je stärker sich der Mensch auf sie verlässt und ihnen gedankliche Impulse abfordert. Diese Fähigkeit lässt sich nur durch Übung kultivieren und weiterentwickeln.

Auch das sogenannte »Gewissen« funktioniert nur über den sechsten Sinn.

Große Künstler, Schriftsteller, Musiker und Dichter haben Erfolg, weil sie sich angewöhnen, auf die »innere Stimme« zu hören, die aus der schöpferischen Vorstellungskraft spricht. Fantasiebegabte Menschen wissen, dass sie ihre besten Ideen sogenannten »Intuitionen« verdanken.

Da gibt es den begnadeten Redner, der nur zu Höchstform aufläuft, wenn er seine Augen schließt und sich ganz auf die schöpferische Vorstellungskraft verlässt. Auf die Frage, warum er bei seinem Vortrag vor dem Höhepunkt stets die Augen schließe,

antwortete er: »Ich mache das, weil ich dann Ideen äußern kann, die aus meinem Inneren kommen.«

Einer der erfolgreichsten und bekanntesten Finanzmagnaten Amerikas hatte die Angewohnheit, vor einer Entscheidung zwei, drei Minuten lang die Augen zu schließen. Nach dem Grund gefragt, sagte er: »Mit geschlossenen Augen kann ich eine Quelle überlegener Intelligenzanzapfen.«

Der verstorbene Dr. Elmer R. Gates aus Chevy Chase, Maryland, brachte es auf über 200 nützliche, oft bahnbrechende Patente, indem er seine kreativen Fähigkeiten pflegte und nutzte. Seine Methode ist ebenso bedeutsam wie aufschlussreich für jeden, der wissen will, wie man zum Genie wird – eine Kategorie, der Dr. Gates zweifelsohne zuzurechnen ist. Dr. Gates gehörte zu den wirklich großen, wenn auch weniger öffentlichkeitswirksamen Wissenschaftlern der Welt.

In seinem Labor gab es ein Zimmer, das er als seine »persönliche Kommunikationszentrale« bezeichnete. Es war praktisch schalldicht und vollständig verdunkelbar. Darin stand ein kleiner Tisch mit einem Schreibblock darauf. Vor dem Tisch an der Wand befand sich der Lichtschalter. Wenn Dr. Gates sich der Kräfte bedienen wollte, die ihm durch seine schöpferische Vorstellungskraft zur Verfügung standen, dann begab er sich in diesen Raum, setzte sich an den Tisch, löschte das Licht und konzentrierte sich auf die bekannten Faktoren der Erfindung, an der er gerade arbeitete. So blieb er sitzen, bis ihm Ideen zu den noch unbekannten Faktoren der Erfindung durch den Kopf schossen.

Einmal strömten die Ideen so üppig, dass er fast drei Stunden brauchte, um sie zu Papier zu bringen. Als der Gedankenfluss versiegte, ging er seine Notizen durch und stellte fest, dass sie eine minutiöse Beschreibung von Grundsätzen enthielten, die unter den bekannten Daten der wissenschaftlichen Welt ihresgleichen suchten. Auch die Lösung seiner Probleme war den Notizen nachvollziehbar zu entnehmen. Auf diese Weise gelang es Dr. Gates, über 200 Patente anzumelden, die zumindest im Ansatz einem »halbgaren« Gedanken zuzuschreiben waren. Der Wahrheitsgehalt dieser Aussage lässt sich beim US-Patentamt überprüfen.

Dr. Gates verdiente sein Geld mit »Ideensitzungen« für einzelne Personen und Unternehmen, für die ihm manche der größten Konzerne Amerikas saftige Stundensätze zahlten.

Unsere Logik ist oft fehlerhaft, weil sie sich weitgehend an unserem Erfahrungsschatz orientiert. Doch nicht alles durch »Erfahrung« erworbene Wissen ist zutreffend. Ideen, die uns unsere kreativen Fähigkeiten vermitteln, sind weit zuverlässiger, weil sie aus verlässlicheren Quellen stammen als die, die uns für logisches Denken zur Verfügung stehen .

Der große Unterschied zwischen einem Genie und einem verrückten Erfinder mag in dem Umstand liegen, dass das Genie mit seiner kreativen Vorstellungskraft arbeitet, während der »Spinner« diese Fähigkeit gar nicht kennt. Wissenschaftliche Erfinder (wie Edison und Dr. Gates) nutzen die synthetischen und kreativen Möglichkeiten der Fantasie.

So setzt der wissenschaftliche Erfinder, also das »Genie«, mit einer Erfindung bei der systematischen Erfassung und Vernetzung bekannter Ideen oder Grundsätze aus dem eigenen Erfahrungsschatz an. Dazu setzt er die Synthesefähigkeit (also logisches Denken) ein. Stellt er fest, dass dieses gesammelte Wissen nicht ausreicht, um seine Erfindung zuwege zu bringen, zapft er die Wissensquellen an, die ihm durch seine *schöpferischen* Fähigkeiten zur Verfügung stehen. Hier hat jeder seine eigene Methode, doch im Grunde lässt sich die Vorgehensweise auf Folgendes herunterbrechen:

1. Er regt seinen Geist zu überdurchschnittlicher Aktivität an, indem er einen oder mehrere der zehn Reize oder andere Stimulanzien seiner Wahl einsetzt.

1. Er konzentriert sich auf die bekannten Faktoren (den fertigen Teil) seiner Erfindung und lässt im Kopf ein vollständiges Bild der unbekannten Faktoren (des unfertigen Teils) seiner Erfindung entstehen. Dieses Bild behält er im Kopf, bis es ins Unterbewusstsein übergeht. Dann entspannt er sich, indem er alle Gedanken aus seinem Kopf vertreibt, und wartet, bis vor seinem inneren Auge die Antwort »aufblitzt«.

Das Ergebnis ist mitunter sehr prompt und konkret. Es kann aber auch negativ ausfallen – je nach dem Entwicklungsstadium des »sechsten Sinnes« beziehungsweise der kreativen Fähigkeiten.

Edison experimentierte mit über 10 000 verschiedenen Kombinationen von Ideen aus seiner synthetischen Vorstellungskraft, bevor er die kreativen Fähigkeiten »zuschaltete«

und die Antwort fand, die uns die Glühlampe bescherte. Ähnliche Erfahrungen machte er bei der Erfindung der »Sprechmaschine«.

Für die Existenz der schöpferischen Vorstellungskraft gibt es verlässliche Nachweise in Hülle und Fülle. Diese liefert die sorgfältige Analyse von Menschen, die es ohne größere Vorbildung auf ihrem jeweiligen Fachgebiet weit gebracht haben. Lincoln war ein herausragendes Beispiel für einen wahrhaft großartigen Anführer, nachdem er seine schöpferische Vorstellungskraft entdeckt und genutzt hatte. Das geschah erstmals stimuliert durch die Liebe, die er für Anne Rutledge empfand. Auf der Suche nach dem Ursprung der Genialität ist das von höchster Bedeutung. Die Geschichtsbücher sind voll von Berichten über große Führungspersönlichkeiten, deren Leistungen sich direkt auf den Einfluss von Frauen zurückführen lassen, die durch den Reiz des sexuellen Verlangens ihre kreativen Fähigkeiten weckten. Einer davon war Napoleon Bonaparte. Inspiriert durch seine erste Frau, Josephine, war er unwiderstehlich und unbesiegbar. Als er Josephine aus Vernunftgründen verstieß, begann sein Niedergang. Da war es nicht mehr weit bis zu seiner Niederlage und St. Helena.

Würde es nicht gegen die guten Sitten verstoßen, ließen sich ohne Weiteres zig namhafte Amerikaner auflisten, die unter dem stimulierenden Einfluss ihrer Frauen Höchstleistungen erbrachten, um dann wieder in der Bedeutungslosigkeit zu versinken, sobald ihnen Geld und Macht zu Kopf gestiegen waren und sie die alte Ehefrau gegen eine neue eingetauscht hatten. Napoleon war nicht der Einzige, der feststellen musste, dass der Einfluss sexueller Energie *aus der richtigen Quelle* machtvoller ist als jeder verfügbare Ersatz, auf den man aus reiner Vernunft zurückgreift.

Der menschliche Geist lässt sich stimulieren!

Der Sexualtrieb zählt zu den größten und stärksten solcher Reize. Diese Triebkraft kann Menschen durch ihre gezielte Nutzung und Transmutation in die höhere gedankliche Sphäre heben, die es ihnen ermöglicht, der Auslöser für Sorgen und kleine Ärgernisse Herr zu werden, die ihnen auf einer niedrigeren Ebene im Wege stehen .

Leider ist das eine Entdeckung, die bislang den Genies vorbehalten war. Alle anderen nehmen den Sexualtrieb als eine Erfahrung hin, ohne seine enormen Möglichkeiten zu erkennen – ein Umstand, der für die große Zahl dieser »anderen« verantwortlich ist, verglichen mit der begrenzten Zahl an Genies.

Um Ihr Gedächtnis hinsichtlich der Fakten aufzufrischen, die den Biografien bestimmter Menschen zu entnehmen sind, folgen die Namen einer Reihe von Personen, die Herausragendes geleistet haben und bekanntermaßen über ausgeprägte sexuelle Energie verfügten. Ihr Genie ist zweifellos auf die Macht zurückzuführen, die in deren Transmutation steckt:

GEORGE WASHINGTON
NAPOLEON BONAPARTE
WILLIAM SHAKESPEARE
ABRAHAM LINCOLN
RALPH WALDO EMERSON
ROBERT BURNS
THOMAS JEFFERSON
ELBERT HUBBARD
ELBERT H. GARY
OSCAR WILDE
WOODROW WILSON
JOHN H. PATTERSON
ANDREW JACKSON
ENRICO CARUSO

Sie können die Liste aus Ihrem persönlichen biografischen Wissen nach Gusto verlängern. Und versuchen Sie ruhig, auch nur einen einzigen Menschen in der gesamten Geschichte ausfindig zu machen, der auf irgendeinem Gebiet besondere Erfolge erzielte und nicht von einer gut entwickelten sexuellen Energie getrieben wurde.

Möchten Sie sich nicht auf die Biografien von Menschen stützen, die vor unserer Zeit lebten, stellen Sie eine Liste der Zeitgenossen zusammen, die Ihrer Kenntnis nach Großes vollbracht haben, und schauen Sie, ob Sie darunter einen finden können, dem es an sexueller Energie fehlte.

Sexuelle Energie ist die kreative Energie aller Genies. *Es hat noch keinen großen Anführer, Baumeister oder Künstler gegeben, dem es an sexueller Triebkraft mangelte. Und es wird auch nie einen geben* .

Es kommt hoffentlich niemand auf den Gedanken, diese Aussagen so zu deuten, als wäre jeder Mensch mit einem starken Sexualtrieb automatisch ein Genie. Den Geniestatus erreicht nur, wer seinen Geist durch die kreative Vorstellungskraft dazu anregt, die ihm zur Verfügung stehenden Kräfte zu nutzen – und nur dann. Und zu den wichtigsten Reizen, die diese Aktivitätssteigerung auslösen können, zählt sexuelle Energie. Es reicht aber nicht, diese Energie nur zu besitzen. Es muss eine Transmutation des Verlangens nach Körperkontakt in eine *andere* Form des Verlangens und in Tatendrang erfolgen, um Genialität zu erreichen. Die allermeisten Männer werden durch ausgeprägtes sexuelles Verlangen keineswegs zum Genie, sondern lassen sich vielmehr auf eine niedrigere

animalische Ebene herab, weil sie diese gewaltige Kraft nicht richtig verstehen und einsetzen.

WARUM DER ERFOLG MEIST ERST MIT 40 KOMMT

Meine Erhebung über 25 000 Personen ergab, dass Menschen unter 40 Jahren nur selten besondere Erfolge verbuchen können. Die meisten laufen sogar erst mit deutlich über 50 zu Höchstform auf. Diese Feststellung fand ich so frappierend, dass ich mich näher mit ihren Ursachen befassen wollte und Untersuchungen über einen Zeitraum von mehr als zwölf Jahren anstellte.

Diese Untersuchungen zeigten, dass die meisten Menschen erst mit 40 oder 50 Jahren erfolgreich sind, weil sie dazu neigen, ihre Energie auf die physische Entfaltung ihrer Sexualität zu vergeuden. Die meisten Menschen merken *nie* , dass der Sexualtrieb noch andere Möglichkeiten bietet, die viel bedeutsamer sind, als ihn körperlich auszuleben. Und die Übrigen stellen das meist erst nach vielen vergeudeten Jahren fest, wenn die sexuelle Energie ihren Höhepunkt erreicht – also bevor sie 45 oder 50 werden. Daran schließen sich dann in aller Regel außergewöhnliche Leistungen an .

Bis zu einem Alter von deutlich über 40 Jahren zeichnet sich das Leben vieler Menschen durch die beständige Verschleuderung von Energie aus, die sie in andere, rentablere Kanäle hätten leiten können. Ihre besseren, mächtigeren Emotionen werden ziellos verpulvert – ein typisches männliches Verhalten, das sich auch in der einen oder anderen Redensart niedergeschlagen hat.

Das Streben nach sexueller Entfaltung löst beim Menschen mit Abstand die stärksten, intensivsten Gefühle aus. Aus diesem Grund kann es, gezielt eingesetzt und durch Transmutation aktiviert, anders als das körperliche Ausleben einen Menschen zum Genie machen.

Einer der fähigsten Unternehmer Amerikas gab unumwunden zu, dass hinter den meisten seiner Projekte seine attraktive Sekretärin steckte. Er räumte ein, dass ihn ihre Anwesenheit zu einer schöpferischen Vorstellungskraft beflügelte, die ihm kein anderer Reiz verschaffenkonnte.

Einer der erfolgreichsten Männer Amerikas verdankt seine Triumphe vor allem anderen dem Einfluss einer bezaubernden

jungen Dame, die ihm über zwölf Jahre lang Quelle der Inspiration war. Jeder weiß, wer damit gemeint ist – aber nicht alle kennen die wahre Quelle seiner Leistungen.

Die Geschichte ist auch reich an Beispielen für Menschen, die ihr Genie künstlichen Stimulanzien des Geistes wie Alkohol oder Drogen verdanken. Edgar Allan Poe schrieb sein Gedicht »Der Rabe« unter dem Einfluss von Alkohol, unter dem er »Träume träumte, wie sie kein gewöhnlicher Sterblicher je zu träumen gewagt hatte«. James Whitcombe Riley konnte am besten schreiben, wenn er unter Alkoholeinfluss stand. Vielleicht sah er dadurch »die geordnete Vermischung von Realität und Traum, die Mühle über dem Fluss und den Dunst über dem Strom«. Auch Robert Burns war im Rausch am produktivsten: »For Auld Lang Syne, my dear, we'll take a cup of kindness yet, for Auld Lang Syne.«

Dabei gilt allerdings, dass sich viele dieser Menschen am Ende selbst zerstört haben. Die Natur hat ihre eigenen Elixiere gebraut, mit denen die Menschen ihren Geist gefahrlos stimulieren können, damit er auf einer Ebene arbeitet, die es ihnen ermöglicht, die edlen und raren Gedanken zu empfangen, die wer weiß woher kommen! Und dafür gibt es noch keinen zufriedenstellenden Ersatz.

Psychologen wissen um den engen Zusammenhang zwischen sexueller Begierde und spirituellen Anliegen. Daraus erklärt sich auch das seltsame Verhalten von Menschen, die an den Orgien teilnehmen, die als religiöse »Wiedergeburt« bezeichnet werden und bei primitiven Menschen üblich sind.

Es sind menschliche Emotionen, die die Welt regieren und das Schicksal der Menschheit bestimmen. Menschen werden in ihrer Handlungsweise durch Gefühle stärker beeinflusst als durch die Vernunft. Die schöpferische Vorstellungskraft wird nur durch Emotionen aktiviert, nicht durch rationalen Verstand. Die mächtigsten Gefühle des Menschen sind sexueller Natur. Der Geist lässt sich auch durch andere Reize stimulieren, von denen verschiedene aufgeführt wurden, doch sie sind, ob für sich genommen oder alle zusammen, keine so starke Triebkraft wie die sexuelle Energie.

Eine Stimulanz für den Geist ist jeder Einfluss, der seine Aktivität vorübergehend oder dauerhaft erhöht. Die zehn wichtigsten, vorstehend beschriebenen Anregungen sind die häufigsten. Über diese Kanäle kann der Mensch mit der grenzenlosen Intelligenz in Verbindung treten und nach Belieben

auf das Reservoir des Unterbewusstseins zurückgreifen – des eigenen oder des Unterbewusstseins anderer. Und dieser Prozess ist es, der das Genie ausmacht.

Ein Dozent, der über 30 000 Vertriebsfachleute geschult und angeleitet hat, stellte erstaunt fest, dass Menschen mit starker sexueller Energie die besten Verkäufer waren. Die Erklärung: Der Persönlichkeitsfaktor, den wir als »persönliche Ausstrahlung« bezeichnen, ist im Grunde nichts anderes als sexuelle Energie. Wer darüber verfügt, hat in aller Regel eine enorme Wirkung auf andere. Wer diesen entscheidenden Faktor kultiviert und kennt, kann ihn nutzen und sich dadurch in zwischenmenschlichen Beziehungen einen gewaltigen Vorteil verschaffen. Diese Energie kann über die folgenden Medien an andere kommuniziert werden:

1. *Händedruck* . Die Berührung der Hand vermittelt sofort, ob ein Mensch Ausstrahlung besitzt oder nicht.

1. *Stimme* . Ausstrahlung oder sexuelle Energie ist der Faktor, der die Stimme einfärbt, melodischer und interessanter macht.

1. *Körperhaltung* . Menschen mit ausgeprägter sexueller Energie bewegen sich energisch, anmutig und geschmeidig.

1. *Geistige Aktivität* . Menschen mit viel sexueller Energie lösen damit geistige Impulse aus – oder können das jedenfalls, wenn sie es wollen. Auf diese Weise beeinflussen sie andere.

1. *Körperpflege* . Menschen mit sexueller Energie achten gewöhnlich auf ihr Erscheinungsbild. Ihr Kleidungsstil unterstreicht in aller Regel ihre Persönlichkeit, ihre Figur und ihr Aussehen.

Bei der Einstellung von Mitarbeitern für den Vertrieb achten kompetente Vertriebsleiter auf die persönliche Ausstrahlung als wichtigste Voraussetzung. Wer zu wenig sexuelle Energie besitzt, empfindet selbst selten Begeisterung und kann diese auch nicht auf andere übertragen. Und wer im Vertrieb arbeitet, muss Begeisterung vermitteln können, ganz gleich, was er verkauft.

Ein Fest- oder Vortragsredner, Prediger, Anwalt oder Verkäufer, dem es an sexueller Energie mangelt, ist ein »Flop«, weil er andere

nicht beeinflussen kann. In Verbindung mit der Tatsache, dass sich die meisten Menschen nur über die emotionale Schiene beeinflussen lassen, können Sie erkennen, wie wichtig es ist, dass eine Vertriebskraft sexuelle Energie mitbringt. Echte Vertriebskanonen beherrschen ihr Metier, weil sie – bewusst oder unbewusst – sexuelle Energie in Begeisterung für den Verkauf umsetzen. Praxisbezogener lässt sich kaum erklären, was unter der Transmutation sexueller Energie zu verstehen ist.

Sexualität ist ein Thema, über das die meisten Menschen unverzeihlich wenig wissen. Von Unwissenden und Böswilligen wird der Sexualtrieb schon so lange völlig verkannt, schlechtgeredet und ins Burleske gezogen, dass bereits das Wort Sex in feiner Gesellschaft quasi tabu ist. Männer wie Frauen, die bekanntermaßen mit ausgeprägter sexueller Energie gesegnet – jawohl, *gesegnet* – sind, gelten gewöhnlich als suspekt, und ihre Segnung wird in aller Regel als Fluch gewertet.

Infolge dieser Irrmeinung entwickeln auch noch in diesem aufgeklärten Zeitalter Millionen von Menschen Minderwertigkeitskomplexe. Bitte verstehen Sie dieses Plädoyer für die positiven Effekte sexueller Energie nicht als Rechtfertigung für Zügellosigkeit. Sexuelle Energie ist nur dann eine Tugend, wenn sie intelligent und differenziert eingesetzt wird. Sie kann aber auch missbräuchlich verwendet werden – in einer Form, die Körper und Geist nicht bereichert, sondern verkommen lässt. Und das ist gar nicht so selten. Das vorliegende Kapitel soll vermitteln, wie sich diese Kraft sinnvoller einsetzen lässt.

Das erschien mir sehr wichtig, als ich feststellte, dass die Leistungen praktisch jedes erfolgreichen Mannes, mit dem ich mich näher auseinandersetzen durfte, von einer Frau inspiriert waren. Bei diesen Frauen handelte es sich vielfach um zurückhaltende Ehepartnerinnen, die ihre eigenen Bedürfnisse zurückstellten und von denen die Öffentlichkeit wenig oder gar nichts mitbekam. In seltenen Fällen ließ sich die Quelle der Inspiration aber auch auf die »andere Frau« im Leben zurückführen. Vielleicht kennen Sie ja ebenfalls ein Beispiel dafür.

Unmäßigkeit ist in sexueller Hinsicht genauso schädlich wie beim Essen und Trinken. In unserer Zeit, also nach dem Weltkrieg, ist sexuelle Zügellosigkeit weit verbreitet. Möglicherweise ist diese Orgie der Genusssucht für den eklatanten Mangel an fähigen Führungspersönlichkeiten verantwortlich. Kein Mann kann sich der

Kräfte seiner schöpferischen Fantasie bedienen, wenn er sie an anderer Stelle vergeudet. In dieser Hinsicht ist der Mensch das einzige Geschöpf auf Erden, das sich gegen seine Natur verhält. Jedes Tier zeigt ein moderates Sexualverhalten, das mit dem von den Naturgesetzen vorgesehenen Zweck in Einklang steht. Tiere reagieren nur dann auf sexuelle Reize, wenn der Zeitpunkt stimmt. Der Mensch neigt offenbar zu der Ansicht, dass immer der richtige Zeitpunkt sei.

Jeder intelligente Mensch weiß, dass allzu viel ungesund ist – wie bei Alkohol oder Drogen. Ausschweifungen schaden lebenswichtigen Organen, auch dem Gehirn. Nicht jedem ist aber klar, dass auch eine zügellose sexuelle Entfaltung ein für die Kreativität ebenso destruktives und schädliches Suchtmittel ist wie Drogen oder Alkohol.

Ein Sexsüchtiger unterscheidet sich nicht wesentlich von einem Drogensüchtigen. Beide haben die Kontrolle über ihr Denken und Wollen verloren. Sexuelle Exzesse können aber nicht nur Verstand und Willenskraft ausschalten, sondern auch zu vorübergehender oder dauerhafter Unzurechnungsfähigkeit führen. Verhaltensweisen, die aus Unwissenheit über die eigentliche Funktion der Sexualität entstehen, entspringt oft die zwanghafte Einbildung, krank zu sein.

Schon diese kurzen Abstecher in die Thematik machen eines deutlich: Mangelndes Wissen über die Transmutation sexueller Energie ist schon allein deshalb sträflich, weil es Sie um enorme Vorzüge bringen kann.

Die verbreitete Unwissenheit zum Thema ist der Tatsache geschuldet, dass Sex lange Zeit als großes Mysterium behandelt oder ganz totgeschwiegen wurde. Dieses unglückliche Komplott aus Geheimniskrämerei und Schweigen hatte auf junge Menschen dieselbe psychologische Wirkung wie seinerzeit die Prohibition: Wie beschämend für Gesetzgeber und auch die meisten Mediziner – die von Berufs wegen am besten qualifiziert wären, die Jugend aufzuklären –, dass keine entsprechenden Informationen zugänglich sind.

Nur selten nimmt jemand auf irgendeinem Gebiet hoch kreative Projekte in Angriff, bevor er 40 ist. Der Durchschnittsmensch erreicht die Spitze seiner Leistungsfähigkeit im Alter zwischen 40 und 60. Diese Feststellungen fußen auf der gründlichen Analyse Tausender von Männern und Frauen. Das sollte jeden ermutigen, der es mit 40 noch nicht geschafft hat – und auch alle, die meinen,

mit 40 gehöre man allmählich zum alten Eisen. Im Regelfall ist die Zeit zwischen dem 40. und 50. Geburtstag die fruchtbarste im Leben. Man sollte sich diesem Alter also nicht ängstlich und nervös nähern, sondern hoffnungsvoll und mit großer Vorfreude.

Wenn Sie sich den Werdegang der erfolgreichsten Amerikaner anschauen, werden Sie rasch bestätigt finden, dass die meisten Menschen erst mit über 40 Jahren Bestleistungen bringen. Auch Henry Ford lief erst in diesem Alter zu seiner Höchstform auf. Andrew Carnegie war weit über 40, als sich sein Engagement allmählich auszahlte. James J. Hill war mit 40 noch Telegrafist. Seine denkwürdigen Leistungen erbrachte er erst in höherem Alter. Die Biografien amerikanischer Industrieller und Finanziers strotzen förmlich vor Belegen dafür, dass das Alter zwischen 40 und 60 die produktivste Phase eines Menschen ist.

Zwischen 30 und 40 erlernt der Mensch allmählich (wenn überhaupt) die Kunst der Transmutation sexueller Energie. Er entdeckt diese Möglichkeit üblicherweise durch Zufall und ist sich seiner Entdeckung meist gar nicht bewusst. Vielleicht erkennt er, dass seine Leistungsfähigkeit im Alter von 35 bis 40 gestiegen ist, doch meist ist ihm nicht klar, warum: weil die Natur beim Menschen zwischen 30 und 40 die durch Liebe und Sex ausgelösten Gefühlszustände allmählich harmonisiert, sodass er diese enormen Kräfte nutzen und im Verbund als Handlungsanreiz einsetzen kann.

Der Sexualtrieb an sich sorgt schon für Tatendrang, doch die beschriebenen Kräfte wirken wie ein Wirbelsturm. Häufig sind sie sogar unkontrollierbar. Mischt sich Liebe mit Sexualität, resultiert daraus ruhige Zielstrebigkeit, Selbstsicherheit, präzises Urteilsvermögen und Ausgeglichenheit. Jeder glückliche Über-40-Jährige kann diese Aussagen nach näherer Betrachtung aus eigener Erfahrung bestätigen.

Ein Mann, der von dem Anliegen getrieben wird, einer Frau zu gefallen, kann zu Großem fähig sein und ist das gewöhnlich auch. Beruht das aber nur auf sexuellen Motiven, handelt er mitunter wenig systematisch und folgerichtig oder gar total destruktiv. Unter Umständen stehlen, betrügen oder morden solche Männer sogar. Kommt zum sexuellen Verlangen Liebe hinzu, wird derselbe Mann logischer, ausgeglichener und vernünftiger handeln.

Die Kriminologie hat festgestellt, dass selbst die hartgesottensten Verbrecher durch den Einfluss der Liebe einer Frau rehabilitiert werden können. Nur durch Sex ist noch kein Krimineller wieder auf

den rechten Weg gekommen. Dass das so ist, weiß jeder – aber nicht, warum. Läuterung kommt, wenn überhaupt, aus dem Herzen, also der emotionalen Seite des Menschen, nicht aus dem Verstand oder der rationalen Seite. Es ist das Herz, nicht der Kopf, in dem sich etwas verändert. Ein Mann mag sein Verhalten aus Vernunftgründen ändern, um unliebsame Konsequenzen zu vermeiden, doch echte Läuterung geht vom Herzen aus – und von dem *Anliegen* , sich zu ändern.

Liebe, Romantik und Sex lösen allesamt Gefühle aus, die Menschen zu Höchstleistungen anspornen können. Die Liebe ist dabei das Gefühl, das als Sicherheitsventil fungiert und für Ausgewogenheit, Gelassenheit und konstruktive Bemühungen sorgt. Im Zusammenspiel können diese drei Emotionen das ausmachen, was ein Genie auszeichnet. Es gibt aber auch Genies, die die Liebe nie richtig kennengelernt haben. Sie sind meist in destruktive Aktivitäten verwickelt oder zumindest in solche, die wenig mit Recht und Fairness gegenüber anderen zu tun haben. Würde es nicht gegen die guten Sitten verstoßen, könnte man ein Dutzend Genies aus der Industrie- und Finanzwelt nennen, die die Rechte anderer rücksichtslos mit Füßen treten. Sie erscheinen absolut gewissenlos. Diese Liste kann sicher jeder Leser unschwer verlängern.

Emotionen sind ein Geisteszustand. Die Natur hat den Menschen mit einer »Chemie des Geistes« ausgestattet, die ähnlich funktioniert wie die Chemie der Materie. Jeder weiß, dass ein Chemiker durch Zusammenmischen bestimmter Elemente ein tödliches Gift herstellen kann. Die Elemente selbst sind im richtigen Verhältnis absolut harmlos. Ganz ähnlich verhält es sich mit Gefühlen. Auch sie können sich zu einem tödlichen Gift vermischen. Auf sexueller Energie und Eifersucht basierende Gemütszustände können einen Menschen verhängnisvoller Mischung zur unzurechnungsfähigen Bestie machen .

Vergiften eine oder mehrere der destruktiven Emotionen den menschlichen Geist über dessen Chemie, kann das den Menschen um seinen Sinn für Gerechtigkeit und Fairness und im Extremfall sogar um seinen Verstand bringen.

Zum Genie bringt es, wer Sex, Liebe und Romantik entwickeln, kontrollieren und gezielt einsetzen kann. Und das geht, kurz gesagt, so:

Fördern Sie diese Emotionen und lassen Sie sie Ihre Gedanken

dominieren. Bekämpfen Sie gleichzeitig aktiv das Aufkommen destruktiver Emotionen. Der Mensch ist durch und durch ein Gewohnheitstier. Sein Geist lebt von *vorherrschenden* Gedanken, die ihm zugeführtwerden.

Durch die Willenskraft kann man beeinflussen, welche Emotionen zugelassen und welche unterdrückt werden. Seinen Geist durch die eigene Willenskraft zu kontrollieren, ist nicht schwer. Kontrolle entsteht aus Hartnäckigkeit und Gewohnheit. Das Geheimnis der Kontrolle liegt in dem Wissen, wie Transmutation funktioniert. Wer eine negative Emotion in sich wahrnimmt, der kann sie in eine positive oder konstruktive Emotion umwandeln – einfach, indem er die eigenen Gedanken verändert.

Zum Genie wird man nur aus eigener Kraft! Ein Mensch kann in der Finanz- oder Unternehmenswelt allein durch die Wirkung seiner sexuellen Energie viel erreichen. Die Geschichtsbücher sind aber voller Indizien dafür, dass er gewöhnlich bestimmte Charakterzüge hat, die es ihm unmöglich machen, sein verdientes Vermögen auch zu erhalten und zu genießen. Das sollten wir beachten und darüber nachdenken und meditieren, denn darin steckt eine Wahrheit, deren Erkenntnis Frauen wie Männern sehr nützlich sein kann. Weil sie das nicht wussten, büßten Tausende das Privileg ein, glücklich zu sein, obwohl sie es schon zu Reichtum gebracht hatten.

Die mit Liebe und Sex verbundenen Emotionen hinterlassen unverkennbare Spuren im Gesicht eines Menschen. Diese Zeichen sind so deutlich, dass sie jeder, der es möchte, lesen kann. Ein Mensch, der sich vom Sturm einer Leidenschaft vorantreiben lässt, die nur auf sexuellem Verlangen basiert, trägt das ganz offen zur Schau – im Ausdruck seiner Augen und in seinen Gesichtszügen. Kommt die Emotion der Liebe ins Spiel, wird der Gesichtsausdruck weicher, verändert sich und wird gefälliger. Das muss Ihnen kein Psychologe erklären, denn Sie können es mit eigenen Augen sehen.

Erinnerungen an die Liebe vergehen nie. Sie wirken nach und leiten und beeinflussen einen Menschen noch, wenn die Quelle der Stimulation längst in den Hintergrund getreten ist. Das ist ein alter Hut. Jeder, der schon einmal wirklich geliebt hat, weiß, dass Liebe im menschlichen Herzen bleibende Spuren hinterlässt. Ihr Effekt hält an, weil sie spiritueller Natur ist. Ein Mensch, der sich von der Liebe nicht zu Höchstleistungen anspornen lässt, ist ein hoffnungsloser Fall – sozusagen ein lebendiger Toter.

Schon die Erinnerungen an die Liebe können einen Menschen

auf eine andere kreative Ebene heben. Die Hauptkraft der Liebe mag nachlassen und verlöschen wie ein Feuer, doch zurück bleiben unauslöschliche Hinweise darauf, dass es sie gegeben hat. Und wenn sie geht, macht sie das menschliche Herz oftmals bereit für eine noch größere Liebe.

Denken Sie immer mal wieder zurück und schwelgen Sie in schönen Erinnerungen an vergangene Liebe. Das dämpft den Einfluss gegenwärtiger Sorgen und Ärgernisse. Es ermöglicht Ihnen kleine Fluchten aus der harten Realität und vielleicht – wer weiß? – liefert Ihnen Ihr Geist auf einem dieser kleinen erholsamen Ausflüge in die Welt der Fantasie Ideen oder Pläne, die Ihren finanziellen oder spirituellen Status im Leben von Grund auf verändern.

Halten Sie sich nicht für unglücklich, weil sie jemanden geliebt und verloren haben. Wahre Liebe verliert man niemals ganz. Die Liebe ist launenhaft und temperamentvoll. Sie ist vergänglich und flüchtig. Sie kommt, wenn es ihr gefällt, und sie verabschiedet sich ohne Vorwarnung. Nehmen Sie sie an und genießen Sie sie, solange sie dauert, aber plagen Sie sich nicht, wenn sie vorüber ist. Dadurch holen Sie sie nicht zurück .

Vergessen Sie auch die Theorie, dass man nur einmal lieben kann. Die Liebe kann unzählige Male kommen und gehen, und keine zwei Liebeserfahrungen sind gleich. Es kann vorkommen – und das ist oft der Fall –, dass eine Liebeserfahrung einen tieferen Eindruck in unserem Herzen hinterlässt als alle anderen, doch alle sind wohltuend – es sei denn, man reagiert verbittert und zynisch, wenn die Liebe erlischt.

Liebe sollte nie enttäuschen, und das würde sie auch nicht, wenn die Menschen emotional zwischen Liebe und Sex unterscheiden könnten. Der Hauptunterschied: Liebe ist spirituell, Sex biologisch. Keine Erfahrung, die das Herz eines Menschen mit einer spirituellen Kraft berührt, kann abträglich sein – es sei denn aus Ignoranz oder Eifersucht.

Liebe ist fraglos die wichtigste Erfahrung im Leben. Sie stellt eine Verbindung zur grenzenlosen Intelligenz her. Mischt sie sich mit Romantik und Sex, kann das einen Menschen auf ein hohes Kreativitätsniveau heben. Die mit Liebe, Sex und Romantik verbundenen Gefühlszustände sind die Seiten des ewigen Dreiecks des leistungsfördernden Genies – die einzige Kraft, durch die die Natur Genies hervorbringt.

Liebe ist ein Gefühl mit vielen Facetten, Schattierungen und Nuancen. Die Liebe zu den eigenen Eltern oder Kindern ist etwas ganz anderes als die Liebe zum Partner. In der einen Erscheinungsform ist sie mit sexuell motivierten Emotionen vermischt, in der anderen nicht. Was man für wahre Freunde empfindet, ist nicht dasselbe wie die Liebe zum Partner, zu den Eltern oder den Kindern. Aber Liebe ist es dennoch. Dann sind da noch die Empfindungen für unbelebte Objekte, etwa die Liebe zur Natur.

Die intensivste, brennendste all dieser verschiedenen Arten der Liebe ist aber die, die aus einer Mischung aus Liebe und Sex hervorgeht. Ehen, die nicht auf Dauer mit der Verbundenheit der Liebe gesegnet sind, im richtigen Verhältnis mit Sex, können nicht glücklich sein – und halten selten. Eheglück beruht nicht allein auf Liebe – und auch nicht allein auf Sex. Verschmelzen diese beiden erhebenden Gefühle, kann die Ehe in einen Geisteszustand münden, der spiritueller ist als alles, was wir sonst im Diesseits erleben. Kommen dann noch romantische Gefühle hinzu, dann fallen die Barrieren zwischen dem begrenzten Geist des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz, und ein Genie ist geboren!

Das ist doch eine ganz andere Geschichte, als wir sie sonst mit sexuell motivierten Gefühlen in Verbindung bringen. So interpretiert, haben diese Emotionen so gar nichts Gewöhnliches mehr. Sie sind wie Ton in den Händen Gottes, und er kann daraus alles Schöne und Inspirierende erschaffen. Richtig verstanden, würde diese Interpretation Harmonie in das Chaos bringen, das in allzu vielen Ehen existiert. Disharmonie, die sich häufig in Form von Nörgelei äußert, lässt sich gewöhnlich auf mangelndes Wissen über Sexualität zurückführen. Wenn Liebe, Romantik und das richtige Verständnis der Emotionen und Funktionen der Sexualität vorliegen, gibt es zwischen Eheleuten keine Disharmonie.

Glücklich ist der Ehemann, dessen Frau um die wahre Beziehung zwischen den Emotionen der Liebe, der Sexualität und der Romantik weiß. Wer von diesem heiligen Triumvirat motiviert wird, dem ist nichts zu anstrengend, denn selbst die niedrigsten Arbeiten werden dann zu einem Werk der Liebe. »Ein Mann steht und fällt mit seiner Frau«, sagt man. Was aber viele nicht wissen: Ob so oder so, richtet sich danach, ob sich die Frau der mit Liebe, Sex und Romantik verbundenen Emotionen bewusst ist oder nicht.

Männer sind de facto polygam. Das entspricht der Natur ihres

biologischen Erbes. Dennoch hat keine Frau so großen Einfluss auf einen Mann wie seine eigene – es sei denn, er ist mit einer Frau verheiratet, die vom Wesen her überhaupt nicht zu ihm passt. Lässt eine Frau zu, dass ihr Mann das Interesse an ihr verliert und sich mehr für andere Frauen interessiert, dann liegt das gewöhnlich an ihrer Unwissenheit oder Gleichgültigkeit gegenüber den Themen Sex, Liebe und Romantik – immer vorausgesetzt, natürlich, dass sich die beiden ursprünglich wirklich geliebt haben. Das Gleiche gilt auch für einen Mann, der zulässt, dass seine Frau das Interesse an ihm verliert. Ehepaare zanken sich oft um alle möglichen Kleinigkeiten. Eine genauere Untersuchung fördert die wahren Ursachen für die Probleme zutage, die häufig in derselben Gleichgültigkeit oder Unwissenheit zu suchen sind.

Die stärkste Motivationskraft für einen Mann ist sein Anliegen, einer Frau zu gefallen! Schon der Jäger, der sich in der Steinzeit zu Beginn der Zivilisation besonders hervortat, wollte damit einer Frau imponieren. In dieser Hinsicht hat sich der Mann nicht sehr verändert. Der »Jäger« von heute bringt zwar keine Felle mehr nach Hause, doch er zeigt durch schöne Kleider, Autos und Wohlstand, dass er sich die Gunst seiner Herzensdame sichern möchte. Er hat noch immer dasselbe Anliegen wie in grauer Vorzeit: einer Frau zu gefallen. Verändert hat sich lediglich, wie er das erreichen will. Männer, die viel Geld, Macht und Ruhm erlangen, tun das in erster Linie, *um eine Frau zu beeindrucken* . Gäbe es keine Frauen in ihrem Leben, wäre das ganze Geld für die meisten Männer nutzlos. *Und es ist dieser angeborene Drang des Mannes, der Frau zu imponieren, der ihr die Macht über sein Stehen und Fallen verleiht.*

Eine Frau, die das Wesen des Mannes versteht und sich darauf einstellt, muss sich vor der Konkurrenz nicht fürchten. Im Umgang mit anderen Männern treten Männer energisch und großspurig auf, doch bei der Frau ihrer Wahl sind sie handzahm. Die wenigsten Männer werden zugeben, dass sie sich von ihrem bevorzugten Typ Frau leicht beeinflussen lassen, weil der Mann gern als das stärkere Geschlecht wahrgenommen wird. Eine kluge Frau kennt diese »männliche Eigenheit« und ist gut beraten, darum kein Aufhebens zu machen.

Manche Männer wissen, dass sie von den Frauen ihrer Wahl beeinflusst werden – von Ihren Ehefrauen, Geliebten, Müttern oder Schwestern. Sie wehren sich aber geflissentlich nicht dagegen, weil sie genau wissen, dass kein Mann *ein glücklicher oder ganzer Mann ist*

ohne den modifizierenden Einfluss der richtigen Frau . Ein Mann, der das nicht weiß, beraubt sich der Macht, die Männern zu mehr Erfolgen verholfen hat als alle anderen Faktoren zusammen.

ZWÖLFTES KAPITEL

DAS UNTERBEWUSSTSEIN

Die Schaltzentrale

Der elfte Schritt zum Reichtum

Das Unterbewusstsein ist eine Bewusstseinsebene, auf der jeder geistige Impuls, der über einen der fünf Sinne das objektive Denken erreicht, eingeordnet und aufgezeichnet wird, und aus der sich alle Gedanken wieder heraufholen oder abrufen lassen – wie Schriftstücke aus einem Aktenschrank. Das Unterbewusstsein erfasst Sinneswahrnehmungen oder Gedanken aller Art und legt sie ab. Sie können in Ihr Unterbewusstsein alle Vorhaben, Gedanken oder Ziele einpflanzen, die Sie gern in ihr physisches oder monetäres Gegenstück verwandeln möchten. Das Unterbewusstsein reagiert dabei vor allem auf vordringliche Anliegen, die mit Emotionen wie Zuversicht einhergehen.

Stellen Sie dies in Zusammenhang mit den Anweisungen aus dem Kapitel über Anliegen zu den sechs dort beschriebenen Schritten und mit den Anweisungen aus dem Kapitel zur Aufstellung und Ausführung von Plänen – dann verstehen Sie erst, welche Bedeutung der übermittelte Gedanke hat.

Das Unterbewusstsein arbeitet rund um die Uhr. Auf eine dem Menschen unbekannte Weise greift das Unterbewusstsein auf die Kräfte der grenzenlosen Intelligenz zurück, um sich die Macht zu verschaffen, mit deren Hilfe es die eigenen Anliegen gezielt in ihre physische Entsprechung verwandeln kann. Dabei bedient es sich stets der nächstliegenden Medien, um dieses Ziel zu erreichen.

Das Unterbewusstsein lässt sich zwar nicht *komplett* steuern, aber Sie können ihm bewusst jedes Vorhaben, Anliegen oder Ziel anvertrauen, das Sie gern verwirklichen möchten. Lesen Sie sich noch einmal die Anweisungen zum Einsatz des Unterbewusstseins im Kapitel zur Autosuggestion durch.

Jede Menge Indizien weisen darauf hin, dass das

Unterbewusstsein das Bindeglied zwischen dem endlichen Verstand des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz ist. Es ist die Schaltstelle, über die man nach Belieben auf die Kräfte der grenzenlosen Intelligenz zurückgreifen kann. Das Unterbewusstsein allein beinhaltet den geheimen Prozess, durch den mentale Impulse verändert und in ihre spirituelle Entsprechung umgesetzt werden. Es ist das einzige Medium, über das Gebete dorthin geleitet werden können, wo sie erhört werden können.

Die mit dem Unterbewusstsein verbundenen kreativen Möglichkeiten sind unvorstellbar gewaltig. Sie erfüllen mit Ehrfurcht.

Jeder Erörterung des Unterbewusstseins nähere ich mich stets mit einem Gefühl der Unscheinbarkeit und Unterlegenheit. Das mag daran liegen, dass der Mensch so beklagenswert wenig über dieses Thema weiß. Allein schon die Tatsache, dass das Unterbewusstsein das Kommunikationsmittel zwischen dem Verstand des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz ist, ist ein Gedanke, der das eigene Vorstellungsvermögen überfordert.

Erst wenn Sie akzeptiert haben, dass das Unterbewusstsein existiert, und sein Potenzial zur Verwirklichung der eigenen Anliegen erkennen, können Sie die Anweisungen aus dem Kapitel über Anliegen in ihrer ganzen Tragweite erfassen. Dann verstehen Sie auch, warum Sie immer wieder dazu angehalten werden, Ihre Anliegen klar zu formulieren und schriftlich niederzulegen. Und Sie begreifen auch, warum es so wichtig ist, diese Anweisungen mit der nötigen Ausdauer zu befolgen .

Die dreizehn Grundsätze sind die Reize, über die Sie Ihr Unterbewusstsein erreichen und beeinflussen können. Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn Ihnen das nicht auf Anhieb gelingt. Sie wissen ja: Das Unterbewusstsein lässt sich nur durch gewohnheitsmäßiges Verhalten bewusst lenken, wie im Kapitel zum Glauben beschrieben. Sie hatten aber noch gar keine Zeit, den nötigen Glauben zu entwickeln. Haben Sie Geduld. Geben Sie nicht auf.

Im Folgenden werden etliche Feststellungen aus den Kapiteln über den Glauben und die Autosuggestion noch einmal aufgegriffen, was Ihrem Unterbewusstsein zugutekommen sollte. Vergessen Sie nicht: Ihr Unterbewusstsein funktioniert ganz von allein – *ob Sie versuchen, darauf Einfluss zu nehmen, oder nicht* . Das lässt natürlich vermuten, dass Gedanken an Angst und Armut wie alle negativen

Gedanken Reize auf Ihr Unterbewusstsein ausüben, *es sei denn* , Sie lernen, diese Impulse zu beherrschen und dem Unterbewusstsein Nahrung zu geben, die Ihren Zielen besser dient.

Das Unterbewusstsein arbeitet so oder so! Geben Sie ihm keine Anliegen vor, dann nährt es sich von den Gedanken, die es durch Ihre Nachlässigkeit erreichen. Wir sind bereits darauf eingegangen, dass alle gedanklichen Impulse aus den vier Quellen, die im Kapitel über die Transmutation sexueller Energie angeführt wurden, ob negativ oder positiv, ständig auf das Unterbewusstsein einwirken.

Zunächst sollten Sie sich vor allem bewusst machen, dass tagtäglich alle möglichen gedanklichen Impulse auf Sie einströmen, die ohne Ihr Wissen in Ihr Unterbewusstsein eindringen. Manche dieser Impulse sind negativ, manche positiv. Sie sollten nun versuchen, den Zustrom negativer Impulse aktiv abzublocken und ihr Unterbewusstsein gezielt durch die positiven Impulse Ihrer Anliegen zu beeinflussen.

Gelingt Ihnen das, haben Sie den Schlüssel zu Ihrem Unterbewusstsein gefunden. Doch das ist noch nicht alles: Sie kontrollieren den Zugang dann so lückenlos, dass kein unerwünschter Gedanke Sie mehr unterbewusst beeinflussen kann. Am Anfang jeder schöpferischen Tätigkeit eines Menschen steht ein gedanklicher Impuls. Der Mensch kann nichts zuwege bringen, was er sich nicht zunächst vorgestellt hat. Mithilfe der Fantasie können gedankliche Impulse zu Plänen zusammengesetzt werden. Kontrolliert kann die Fantasie eingesetzt werden, um das Erreichen von Zielen zu planen, die Erfolg im gewählten Beruf versprechen.

Ausnahmslos alle geistigen Anregungen, die der Transmutation in ihr physisches Gegenstück dienen sollen und gezielt ins Unterbewusstsein eingebracht werden, müssen zunächst die Fantasie durchlaufen und mit Glauben angereichert werden. Die Beimischung des Glaubens in einen Plan oder ein Ziel, das dem Unterbewusstsein anheimgestellt werden soll, kann nur durch die Fantasie erfolgen.

Dies verdeutlicht, dass der gezielte Einsatz des Unterbewusstseins die Koordination und die Anwendung aller dargelegten Grundsätze erfordert. Ella Wheeler Wilcox bewies mit folgenden Zeilen, dass sie die Macht des Unterbewusstseins erkannt hatte:

»You never can tell what a thought will do

In bringing you hate or love –
For thoughts are things, and their airy wings
Are swifter than carrier doves.
They follow the law of the universe –
Each thing creates its kind,
And they speed o'er the track to bring you back
Whatever went out from your mind.«[29]

Sie wusste Bescheid: Gedanken, die im eigenen Kopf entstehen, graben sich gleichzeitig tief im Unterbewusstsein ein, wo sie als Magneten, Muster oder Blaupausen fungieren, über die das Unterbewusstsein beeinflusst wird, während es an ihrer Realisierung arbeitet. Gedanken sind also quasi gegenständlich, denn alles Materielle beginnt mit einem Gedanken.

Das Unterbewusstsein lässt sich leichter durch gedankliche Impulse beeinflussen, die mit Gefühlen einhergehen, als durch rein rationale Überlegungen. Es gibt sogar etliche Indizien für die Theorie, dass nur emotionsgeladene Gedanken das Unterbewusstsein aktiv beeinflussen können. Dass die meisten Menschen von ihren Gefühlen geleitet werden, ist bekannt. Wenn es stimmt, dass das Unterbewusstsein auf gefühlsbetonte gedankliche Impulse schneller reagiert und sich davon leichter beeinflussen lässt, dann müssen wir uns dringend mit den wichtigsten Gefühlen vertraut machen. Es gibt jeweils sieben positive Gefühlszustände und sieben negative. Die negativen fließen von selbst in die gedanklichen Impulse ein, was gewährleistet, dass sie ins Unterbewusstsein gelangen. Die positiven müssen aktiv, durch das Prinzip der Autosuggestion, in die gedanklichen Impulse eingebracht werden, die ein Mensch seinem Unterbewusstsein vermitteln möchte. (Wie das geht, steht im Kapitel über Autosuggestion.)

Diese Gefühle oder emotionalen Impulse sind vergleichbar mit der Hefe in einem Laib Brot. Sie stellen das Handlungselement dar, das gedankliche Impulse aktiviert. So ist zu erklären, warum stark gefühlsgeprägte gedankliche Impulse raschere Reaktionen auslösen als solche, die der »kühlen Vernunft« entspringen.

Sie bereiten sich darauf vor, ihr »inneres Publikum« – Ihr Unterbewusstsein – zu beeinflussen und zu steuern, damit Sie ihm Ihr Anliegen anvertrauen können, reich zu werden – das Sie gern in die Realität umgesetzt sehen würden. Deshalb müssen Sie unbedingt

wissen, wie Sie auf dieses »innere Publikum« zugehen sollten. Sie müssen seine Sprache sprechen, oder es wird nicht auf Sie reagieren. Am besten versteht es die Sprache der Gefühle. Deshalb führen wir an dieser Stelle die sieben wichtigsten Quellen positiver Emotionen auf, damit Sie sich darauf konzentrieren und negative Einflüsse vermeiden können, wenn Sie Ihrem Unterbewusstsein Anweisungen erteilen.

DIE SIEBEN WICHTIGSTEN QUELLEN POSITIVER EMOTIONEN

Ein Anliegen
Liebe
Begeisterung
Hoffnung
Glaube
Sex
Romantik

Es gibt noch mehr positive Gefühle, doch das sind die sieben stärksten, die am häufigsten eingesetzt werden, um die Kreativität zu beflügeln. Meistern Sie diese sieben Emotionen (und nur Übung macht den Meister), dann stehen Ihnen auch alle anderen positiven Gefühle bei Bedarf zur Verfügung. Berücksichtigen Sie in diesem Zusammenhang bitte, dass Sie ein Buch lesen, das Ihnen helfen soll, ein »Geldbewusstsein« zu entwickeln, indem es *Sie mit positiven Emotionen erfüllt* . Man wird nicht geldbewusst, indem man sich von negativen Emotionen leiten lässt.

DIE SIEBEN WICHTIGSTEN QUELLEN NEGATIVER EMOTIONEN (DIE ZU VERMEIDEN SIND)

Angst
Hass
Gier
Wut
Eifersucht
Rache

Aberglaub e

Für positive *und* negative Emotionen ist im menschlichen Geist kein Platz. Das eine oder das andere drängt sich in den Vordergrund. Ihre Aufgabe ist, dafür zu sorgen, dass es die positiven Emotionen sind, die Ihren Geist dominieren. Dabei kommt Ihnen das Gesetz der Gewohnheit zu Hilfe. Gewöhnen Sie sich an, positive Emotionen einzusetzen und anzuwenden! Am Ende werden Sie Ihren Geist damit so ausfüllen, dass negative Gefühle keinen Zutritt mehr haben.

Ihr Unterbewusstsein können Sie nur kontrollieren, wenn Sie sich genau und beständig nach diesen Anweisungen richten. Schon ein einziges negatives Gefühl, das sich in Ihrem Bewusstsein einnistet, kann jede Chance auf konstruktive Unterstützung aus dem Unterbewusstsein zunichtemachen.

Wenn Sie ein aufmerksamer Mensch sind, ist Ihnen sicher schon aufgefallen, dass die Menschen erst Zuflucht im Gebet suchen, wenn sie verzweifelt sind (soweit Sie nicht routinemäßig Wörter herunterleiern). Und gerade weil die Menschen erst dann beten, wenn sie nicht mehr aus noch ein wissen, beten sie voller Angst und Zweifel – und das sind die Emotionen, auf die ihr Unterbewusstsein anspricht und die es an die grenzenlose Intelligenz übermittelt. Das sind die Emotionen, die die grenzenlose Intelligenz wahrnimmt und auf die sie reagiert.

Beten Sie in der Angst, dass Ihr Gebet nicht erhört werden könnte, dann können Sie es auch bleiben lassen. Haben Sie schon einmal erlebt, dass eines Ihrer Gebete erhört wurde? Dann denken Sie daran zurück und überlegen Sie sich, mit welcher Einstellung Sie damals gebetet haben. Das wird Ihnen beweisen, dass die hier vorgestellte Theorie wesentlich mehr ist als nur das.

Früher oder später wird auch an den Schulen und anderen Bildungsstätten im Land die »Wissenschaft des Gebets« gelehrt werden. Mehr noch, dann kann und wird das Gebet aufs Wissenschaftliche reduziert werden. Wenn es so weit ist (also wenn die Menschen dafür bereit sind und das fordern), wird sich niemand mehr dem universellen Geist mit Gefühlen wie Angst nähern. Unwissenheit, Aberglaube und Irrlehren werden verschwunden sein, und der Mensch wird seinen eigentlichen Status als Kind der grenzenlosen Intelligenz für sich beanspruchen. Diesen gesegneten Zustand haben einige wenige bereits erreicht.

Sollten Sie diese Prophezeiung für abwegig halten, betrachten Sie die menschliche Rasse doch einmal im Rückblick. Noch vor nicht einmal 100 Jahren erachteten die Menschen Blitze als Zeichen für den Zorn Gottes und fürchteten sich davor. Dem Glauben ist es zu verdanken, dass sich Menschen die Blitze zunutze machten und sie die Räder der Industrie antreiben ließen. Es ist noch gar nicht so lange her, dass der Mensch glaubte, zwischen den Planeten sei nichts als eine große Leere – ein totes Nichts. Derselben Macht des Glaubens ist es zuzuschreiben, dass der Mensch nun weiß, dass der Raum zwischen den Planeten keineswegs tot oder leer ist, sondern ausgesprochen lebendig – erfüllt von der höchsten Form der Vibration mit Ausnahme vielleicht der Vibration der Gedanken. Die Menschen wissen auch, dass die lebendige, pulsierende, vibrierende Energie, die jedes Materieatom durchdringt und jeden Raum erfüllt, alle menschlichen Gehirne miteinander vernetzt.

Aus welchem Grund sollte der Mensch nicht annehmen, dass diese Energie nicht auch jedes menschliche Gehirn mit der grenzenlosen Intelligenz vernetzt?

Es gibt keine Mautstationen zwischen dem begrenzten Verstand des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz. Die Kommunikation kostet nichts – außer Geduld, Zuversicht, Ausdauer, Einsicht und das ernsthafte Anliegen zu kommunizieren. Und das kann nur von jedem Einzelnen selbst ausgehen. Bezahlte Gebete sind nichts wert. Die grenzenlose Intelligenz macht keine Geschäfte mit Stellvertretern. Entweder, Sie wenden sich direkt an sie, oder es gibt keine Kommunikation.

Sie können sich noch so viele Gebetsbücher kaufen und bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag daraus rezitieren – das wird Ihnen nichts nützen. Gedanken, die Sie an die grenzenlose Intelligenz kommunizieren möchten, müssen umgewandelt werden – und zwar in unserem eigenen Unterbewusstsein.

Wie Sie mit der grenzenlosen Intelligenz kommunizieren können, ähnelt stark der Übertragung von Schallwellen durch das Radio. Wer weiß, wie das Radio funktioniert, der weiß natürlich auch, dass Töne erst über den Äther übertragen werden können, wenn sie »aufbereitet« beziehungsweise so moduliert wurden, dass sie das menschliche Ohr nicht wahrnehmen kann. Der Radiosender nimmt den Klang der menschlichen Stimme auf und »chiffriert« ihn – verändert ihn durch millionenfache Steigerung der Vibration. Nur so lassen sich Töne über den Äther schicken. Nachdem diese

Modulation stattgefunden hat, nimmt der Äther die Energie auf (die ursprünglich aus Schallvibrationen bestand), überträgt sie an Radioempfänger und diese Empfänger brechen die Energie wieder auf ihre ursprüngliche Vibrationsrate herunter, damit sie als Klang wahrnehmbar wird.

Das Unterbewusstsein ist der Vermittler, der die Gebete eines Menschen in eine Form übersetzt, die die grenzenlose Intelligenz verstehen kann. Es leitet die Nachricht weiter und übermittelt die Antwort in Form eines konkreten Plans oder einer Idee, dazu, wie sich realisieren lässt, wofür gebetet wurde. Wer dieses Prinzip verstanden hat, der weiß, warum aus einem Gebetbuch abgelesene Worte niemals als Vermittlungsstelle zwischen dem menschlichen Geist und der grenzenlosen Intelligenz fungieren können.

Bevor Ihr Gebet die grenzenlose Intelligenz erreicht (so meine persönliche Theorie), wird es vermutlich von seiner ursprünglichen gedanklichen Vibration in eine spirituelle Vibration umgewandelt. Der Glaube ist die einzige bekannte Vermittlungsstelle, die Ihren Gedanken Spiritualität verleihen kann. Glaube und Angst schließen sich aus. *Wo das eine ist, kann das andere nicht existieren* .

DREIZEHNTES KAPITEL

DAS GEHIRN

Sender und Empfänger für Gedanken

Der zwölfte Schritt zum Reichtum

Vor über 20 Jahren stellte ich in Zusammenarbeit mit dem mittlerweile verstorbenen Dr. Alexander Graham Bell und Dr. Elmer R. Gates fest, dass jedes menschliche Gehirn ein Sender und Empfänger für gedankliche Vibrationen ist.

Durch das Medium des Äthers kann jedes menschliche Gehirn ähnlich dem Funktionsprinzip des Radios geistige Schwingungen aufnehmen, die von anderen Gehirnen freigesetzt werden.

Vergleichen und prüfen Sie im Zusammenhang mit der Aussage des vorausgegangenen Absatzes die Beschreibung der schöpferischen Vorstellungskraft aus dem Kapitel über Fantasie. Die schöpferische Vorstellungskraft ist der »Empfänger« des Gehirns, der von anderen Gehirnen ausgesendete Gedanken auffängt. Sie ist die Schaltstelle der Kommunikation zwischen dem Bewusstsein, also dem Verstand, und den vier Quellen, aus denen gedankliche Reize kommen können.

Wird sie angeregt oder auf eine hohe Vibrationsrate »hochgeschaltet«, wird der Geist empfänglicher für Gedankenschwingungen aus externen Quellen, die ihn über den Äther erreichen. Dieser Modulationsprozess erfolgt durch positive oder negative Emotionen. Durch Emotionen lässt sich die Schwingungsrate der Gedanken steigern.

Der Äther überträgt nur Vibrationen mit einer äußerst hohen Rate und übermittelt sie von einem Gehirn an ein anderes. Gedanken sind Energie, die mit einer extrem hohen Vibrationsrate übertragen wird. Gedanken, die durch eines der wichtigsten Gefühle modifiziert oder »hochgeschaltet« wurden, vibrieren mit einer viel höheren Rate als gewöhnliche Gedanken. Solche Gedanken werden durch den Sendeapparat des menschlichen Gehirns von einem

Gehirn zum anderen übertragen.

Was Intensität und Triebkraft angeht, stehen sexuell motivierte Emotionen ganz oben auf der Liste der menschlichen Gefühle. Ein Gehirn, das durch Emotionen sexueller Natur stimuliert wird, weist eine viel höhere Vibrationsrate auf als sonst.

Das Ergebnis der Transmutation sexueller Energie ist die Steigerung der Vibrationsrate der Gedanken in solchem Maß, dass die schöpferische Vorstellungskraft extrem empfänglich wird für Ideen, die sie aus dem Äther aufschnappt. Andererseits gilt: Arbeitet das Gehirn mit einer so hohen Schwingungsrate, zieht es nicht nur Gedanken und Ideen an, die von anderen Gehirnen über den Äther freigesetzt werden, sondern es baut in die eigenen Gedanken auch die nötigen »Gefühlskomponenten« ein, damit sie vom Unterbewusstsein empfangen und verarbeitet werden können.

Sie werden daher feststellen, dass das Sendeprinzip der Faktor ist, mit dessen Hilfe Sie Ihre Gedanken emotional aufladen und sie ans Unterbewusstsein weitervermitteln können.

Das Unterbewusstsein ist der »Sender« des Gehirns, über den Gedankenvibrationen ausgestrahlt werden. Die schöpferische Vorstellungskraft ist der »Empfänger«, über den die Gedanken aus dem Äther aufgefangen werden.

Berücksichtigen Sie nun neben den wichtigen Faktoren des Unterbewusstseins und den Fähigkeiten der schöpferischen Vorstellungskraft, die Sender und Empfänger unseres geistigen Rundfunksystems darstellen, noch das Prinzip der Autosuggestion – also das Medium, das ihren »Rundfunk« in Betrieb nimmt.

Durch die Anweisungen aus dem Kapitel über Autosuggestion wissen Sie genau, wie sich ein Anliegen in seine finanzielle Entsprechung verwandeln lässt .

Der Betrieb Ihres mentalen »Rundfunks« ist ein vergleichsweise einfacher Vorgang. Sie müssen lediglich drei Grundsätze beachten und anwenden, wenn Sie Ihren Rundfunk nutzen wollen: das Unterbewusstsein, die schöpferische Vorstellungskraft und die Autosuggestion. Wie Sie diese drei Prinzipien aktivieren, haben wir bereits beschrieben. Am Anfang steht ein konkretes Anliegen.

DIE STÄRKSTEN KRÄFTE SIND IMMATERIELL

Die Weltwirtschaftskrise brachte die Welt so weit, dass sie begann,

die unsichtbaren, immateriellen Kräfte zu verstehen. Im Laufe früherer Epochen hat sich der Mensch zu stark auf seine physischen Sinne verlassen und sein Wissen auf das Materielle begrenzt – auf das, was er sehen, anfassen, abwiegen und messen konnte.

Nun beginnt für uns das fantastischste aller Zeitalter, das uns mehr über die immateriellen Kräfte in der Welt um uns herum lehrt. Vielleicht erfahren wir im Zuge dieser Ära ja, dass unser anderes Ich sogar einflussreicher ist als das physische Ich, das wir im Spiegel sehen.

Manche Menschen nehmen nicht ernst, was sie nicht mit einem ihrer fünf Sinne wahrnehmen können. Dabei sollten wir uns darauf besinnen, dass wir *alle von Kräften gesteuert werden, die unsichtbar und ungreifbar sind* .

Selbst in ihrer Gesamtheit gelingt es der Menschheit nicht, die Kraft zu beherrschen oder zu kontrollieren, die den rollenden Wellen des Ozeans innewohnt. Der Mensch ist nicht in der Lage, die Schwerkraft zu begreifen, die dafür sorgt, dass unsere kleine Erde an Ort und Stelle bleibt und wir Menschen nicht herunterpurzeln. Noch viel weniger kann er diese Kraft beherrschen. Der Mensch ist den Kräften eines Gewitters hilflos ausgeliefert, ebenso wie der Kraft der Elektrizität – er versteht ja noch nicht einmal richtig, was Elektrizität eigentlich ist, woher sie kommt und welchem Zweck sie dient. Das Unwissen der Menschen über Unsichtbares und Ungreifbares ist aber noch viel größer. So weiß er auch nichts über die unsichtbare Kraft (und Intelligenz), die sich in der Erde verbirgt – *die Kraft, der wir jeden Bissen verdanken, den wir essen, jedes Kleidungsstück, das wir am Körper tragen, und jeden Cent in unserer Tasche* .

DIE SPANNENDE GESCHICHTE DES GEHIRNS

Und schließlich weiß der ach so kultivierte und gebildete Mensch auch kaum etwas über die unsichtbare Kraft der Gedanken (die allergrößte der unsichtbaren Kräfte). Sein Wissen über das physische Gehirn und das weitläufige Netz seiner komplexen Maschinerie, über das die Macht der Gedanken in ihr materielles Gegenstück übersetzt wird, ist sehr begrenzt. Jetzt tritt er in ein Zeitalter ein, in dem er mehr über diese Dinge erfahren wird. Die Wissenschaft befasst sich bereits mit diesem fabelhaften Organ. Die

Studien stehen zwar noch ganz am Anfang, doch eines wurde über diese Schaltzentrale immerhin schon festgestellt: Die Zahl der Leitungen, die die Gehirnzellen miteinander verbinden, entspricht der Zahl Eins, gefolgt von 15 Millionen Nullen.

»Diese Zahl ist so unfassbar«, erklärte Dr. C. Judson Herrick von der Universität von Chicago, »dass astronomische Zahlen, die sich auf Hunderte Millionen Lichtjahre beziehen, dagegen klein wirken. … Es wurde festgestellt, dass die Großhirnrinde des Menschen zwischen 10 und 14 Milliarden Nervenzellen enthält, und wir wissen, dass diese in bestimmten Mustern angeordnet sind. Diese Anordnung ist nicht zufällig, sondern folgt einer bestimmten Ordnung. Mit unlängst entwickelten elektrophysiologischen Methoden lassen sich mithilfe von Mikroelektroden Aktionsströme aus genau lokalisierten Zellen oder Fasern erfassen, mithilfe von Senderöhren verstärken und potenzielle Abweichungen auf ein millionstel Volt aufzeichnen.«

Unvorstellbar, dass eine solch hochkomplexe Netzmaschinerie einzig zu dem Zweck existieren sollte, die physischen Funktionen auszuführen, die mit dem Wachstum und Erhalt des physischen Körpers einhergehen. Ist es nicht viel wahrscheinlicher, dass dasselbe System, das Milliarden von Gehirnzellen ein Medium für die Kommunikation untereinander liefert, auch Mittel zur Kommunikation mit anderen unsichtbaren Kräften zur Verfügung stellt? Als dieses Buch gerade beendet war, kurz bevor das Manuskript an den Verlag ging, erschien in der *New York Times* ein Leitartikel, der belegte, dass zumindest eine namhafte Universität und ein großer Forscher auf dem Gebiet geistiger Phänomene durch systematische Forschung zu Schlussfolgerungen gelangten, welche sich mit denen in diesem und dem folgenden Kapitel beschriebenen decken. Der Leitartikel ging kurz auf die Arbeit von Dr. Rhine und Kollegen an der Duke University ein, und zwar folgendermaßen:

WAS IST »TELEPATHIE«?

Vor einem Monat druckten wir auf dieser Seite ein paar der erstaunlichen Ergebnisse ab, die Professor Rhine und Kollegen an der Duke University aus über 100 000 Tests ableiteten, um festzustellen, ob es »Telepathie« gibt und »Hellsehen« möglich ist. Die Ergebnisse wurden in den ersten beiden Artikeln in Harpers Magazine zusammengefasst. Im

zweiten, der jetzt erschienen ist, versucht sich der Autor E. H. Wright an einer Zusammenfassung des bisher darüber in Erfahrung Gebrachten oder begründet zu Vermutenden, was es mit diesen »übersinnlichen« Wahrnehmungsmodi in Wirklichkeit auf sich hat.

Auf der Grundlage von Rhines Experimenten erscheint es manchem Wissenschaftler nunmehr ausgesprochen wahrscheinlich, dass es so etwas wie Telepathie und Hellsehen wirklich gibt. Verschiedene Probanden waren gebeten worden, so viele Karten aus einem bestimmten Satz zu erkennen, wie sie konnten, ohne diese zu sehen oder über andere Sinne Zugriff darauf zu nehmen. Rund 20 Frauen und Männer konnten regelmäßig eine solche Zahl von Karten korrekt beschreiben, dass »die Wahrscheinlichkeit verschwindend gering war, dass ihnen das mit Glück oder durch Zufall gelang. «

Doch wie machten sie das? Diese Kräfte – wenn wir einmal davon ausgehen, dass sie existieren – haben offenbar nichts mit den Sinnen zu tun. Es gibt dafür kein bekanntes Organ. Die Experimente funktionierten auf eine Entfernung von mehreren Hundert Kilometern genauso gut wie im selben Raum. Dieser Umstand entkräftet nach Ansicht Wrights auch die These, dass sich Telepathie oder Hellsehen durch eine physikalische Strahlungstheorie erklären lassen. Sämtliche bekannte Formen von Strahlungsenergie nehmen nämlich umgekehrt proportional zum Quadrat des Abstands ab. Telepathie und hellseherische Fähigkeiten dagegen nicht. Sie reagieren aber – wie unsere mentalen Kräfte – auf physische Einflüsse. Entgegen der verbreiteten Meinung werden sie nicht stärker, wenn der Proband schläft oder wenn er sich im Halbschlaf befindet, sondern vielmehr, wenn er hellwach und voll da ist. Rhine stellte fest, dass narkotische Substanzen die Trefferquote eines Probanden unweigerlich verschlechtern, während anregende Mittel sie zuverlässig erhöhen. Auch der fähigste Kandidat kann offenbar nur ein gutes Ergebnis erreichen, wenn er sein Bestes gibt.

Wright zog daraus mit einiger Überzeugung den Schluss, dass es sich bei Telepathie und hellseherischen Fähigkeiten in Wirklichkeit um ein und dieselbe Gabe handelt. Das bedeutet, die Fähigkeit, eine Spielkarte zu »sehen«, die mit dem Bild nach unten auf dem Tisch liegt, ist genau dieselbe, mit der sich ein Gedanke »lesen« lässt, den ein anderer im Kopf hat. Für diese Vermutung gibt es gleich mehrere Gründe. Zum Beispiel wurde bislang bei jedem, der eine dieser Fähigkeiten besitzt, auch die andere festgestellt. Und beide sind fast immer genau gleich stark ausgeprägt. Schirme, Wände oder räumliche Distanzen haben auf beide keinen Einfluss. Daraus folgert Wright – nach eigenen Angaben »intuitiv«

–, dass sich andere übersinnliche Erfahrungen, prophetische Träume, böse Vorahnungen und ähnliches ebenfalls als Teil derselben Gabe erweisen könnten. Sie müssen diese Schlussfolgerung natürlich nicht kritiklos akzeptieren, doch die von Rhine gesammelten Indizien sind auf jeden Fall beeindruckend .

Angesichts der Äußerungen von Dr. Rhine im Zusammenhang mit den Bedingungen, unter denen der Geist auf das reagiert, was er als »außersinnliche« Wahrnehmungsmodi bezeichnet, möchte ich seine Ausführungen mit der Aussage bekräftigen, dass meine Kollegen und ich die unserer Ansicht nach idealen Voraussetzungen ermittelt haben, unter denen sich der Geist so anregen lässt, dass der im Folgekapitel beschriebene sechste Sinn praktisch funktionieren kann.

Die Voraussetzungen, von denen ich spreche, ergaben sich aus der engen Zusammenarbeit mit zwei Mitarbeitern. Durch Experimente und praktische Übungen haben wir festgestellt, wie sich unser Geist so stimulieren lässt (durch Anwendung des im Zusammenhang mit den im anschließenden Kapitel beschriebenen »unsichtbaren Beratern« eingesetzten Prinzips), dass wir durch einen Prozess der Verschmelzung unseres Geistes die Lösung zu einer Unzahl persönlicher Probleme finden können, die mir meine Klienten antragen.

Das Verfahren ist sehr einfach. Wir setzen uns an einen Konferenztisch, definieren das zu lösende Problem und reden dann darüber. Jeder sagt, was ihm dazu einfällt. Das Seltsame an dieser Methode zur Anregung des Geistes ist, dass sie jeden Gesprächsteilnehmer mit unbekannten Wissensquellen in Kommunikation bringt, die sich definitiv außerhalb seiner Erfahrungswelt befinden.

Haben Sie das im Kapitel über »Master Mind« beschriebene Prinzip verstanden, dann erkennen Sie im hier geschilderten Runden-Tisch-Verfahren auf den ersten Blick eine praktische Anwendung dieses Prinzips. Diese Methode zur Anregung des Geistes durch harmonische Gespräche über bestimmte Themen unter sechs Augen veranschaulicht die einfachste und praktischste Anwendungsmöglichkeit des »Master Mind«-Prinzips.

Jeder, der sich mit dieser Erfolgsphilosophie befasst, kann sich der berühmten Carnegie-Formel bedienen, indem er so vorgeht. Werden Sie daraus an dieser Stelle noch nicht richtig schlau, dann markieren

Sie sich bitte diese Seite und lesen Sie sie noch einmal, wenn Sie mit dem letzten Kapitel fertig sind.

Die Weltwirtschaftskrise war in Wirklichkeit ein Segen. Sie hat die ganze Welt wieder auf Null gestellt, sodass jeder eine neue Chance hat.

VIERZEHNTES KAPITEL

DER SECHSTE SINN

Die Pforte zum Tempel der Weisheit

Der dreizehnte Schritt zum Reichtum

Das »dreizehnte« Prinzip wird auch als sechster Sinn bezeichnet, über den die grenzenlose Intelligenz ohne jedes Zutun oder Bitten des Einzelnen von selbst kommunizieren kann und wird.

Dieses Prinzip ist der Schlussstein der Philosophie. Verinnerlichen, begreifen und anwenden kann es aber nur, wer die zwölf anderen Prinzipien gemeistert hat.

Der sechste Sinn ist der Teil des Unterbewusstseins, der zuvor schon als schöpferische Vorstellungskraft bezeichnet wurde oder als »Empfänger«, über den Ideen, Pläne und Gedanken in den Kopf gelangen. Solche Geistesblitze werden manchmal als »Intuitionen« oder »Inspirationen« bezeichnet. Der sechste Sinn lässt sich schwer beschreiben. Wer die anderen Prinzipien dieser Philosophie nicht beherrscht, dem kann er überhaupt nicht nahegebracht werden, denn so ein Mensch verfügt nicht über Kenntnisse oder Erfahrungen, mit denen sich der sechste Sinn einordnen lässt. Den sechsten Sinn kann man nur über Meditation durch geistige Entwicklung begreifen, die von innen kommt. Er stellt wohl das Kontaktmedium zwischen dem begrenzten Verstand des Menschen und der grenzenlosen Intelligenz dar, und aus diesem Grund ist er eine Mischung aus Mentalem und Spirituellem. Er gilt als der Punkt, an dem der Verstand des Menschen mit dem universellen Verstand Kontakt aufnimmt. Wenn Sie die in diesem Buch beschriebenen Prinzipien beherrschen, sind Sie bereit, folgende Aussage als wahr zu akzeptieren, die ihnen ansonsten unglaublich vorkommen wird:

Der sechste Sinn warnt Sie so rechtzeitig vor drohenden Gefahren, dass Sie sie abwenden können, und er macht Sie so früh auf Chancen aufmerksam, dass Sie sie ergreifen können.

Mit der Entwicklung des sechsten Sinnes eilt Ihnen ein

»Schutzengel« zur Hilfe. Er steht Ihnen zur Seite und öffnet Ihnen jederzeit die Pforte zum Tempel der Weisheit.

Ob das stimmt oder nicht, erfahren Sie nur, wenn Sie sich nach den Anweisungen in diesem Buch richten oder ähnlich vorgehen.

Ich glaube nicht an »Wunder« und rede auch nicht darüber, denn ich weiß genug über die Natur, um sicher zu sein, dass sie *nie von ihren festen Gesetzen abweicht* . Manche der Naturgesetze sind so unbegreiflich, dass sie scheinbar »Wunder« bewirken. Der sechste Sinn kommt näher an ein Wunder heran als alles, was ich sonst kenne. Das erscheint mir aber nur so, weil ich nicht verstehe, wie das Prinzip funktioniert.

Eines aber weiß ich gewiss: Es gibt eine Macht, eine erste Ursache oder eine Intelligenz, die jedes Materieatom durchdringt und sich in jeder für den Menschen wahrnehmbaren Energieeinheit offenbart. Diese grenzenlose Intelligenz verwandelt Eicheln in Bäume, lässt Wasser nach dem Gesetz der Schwerkraft den Berg hinunterfließen, lässt auf die Nacht den Tag folgen und auf den Sommer den Winter, alles an seiner Stelle und im richtigen Verhältnis zueinander. Diese Intelligenz kann durch die Prinzipien dieser Philosophie dazu gebracht werden, an der Umsetzung von Anliegen in ihre konkrete, materielle Form mitzuwirken. Das weiß ich aus meinen Experimenten – und aus eigener Erfahrung.

Schritt für Schritt wurden Sie durch die vorigen Kapitel zu diesem letzten Prinzip hingeführt. Haben Sie bisher alle Prinzipien gemeistert, dann sind Sie jetzt so weit, dass Sie ohne Skepsis die erstaunlichen Behauptungen akzeptieren können, die hier aufgestellt werden. Erst wenn Sie alle übrigen Prinzipien verinnerlicht haben, können Sie endgültig entscheiden, ob die in diesem Kapitel aufgestellten Behauptungen Fakten oder Fiktion sind – sonst nicht.

In dem Alter, in dem man zur Heldenverehrung neigt, habe ich versucht, den Menschen nachzueifern, die ich am meisten bewunderte. Außerdem habe ich das Element des Glaubens entdeckt und eingesetzt, um meinen Idolen näherzukommen. Und das ist mir auf diese Weise recht gut gelungen.

Die Heldenverehrung habe ich mir nie ganz abgewöhnen können, obwohl ich längst über das entsprechende Alter hinaus bin. Meine Erfahrung hat mich eines gelehrt: Wenn man schon selbst nicht zu den ganz Großen zählt, dann sollte man sie im eigenen

Empfinden und Handeln wenigstens möglichst gut nachahmen.

Lange bevor ich meine erste Zeile veröffentlichte oder meinen ersten Vortrag hielt, hatte ich mir schon angewöhnt, an meinem Charakter zu feilen und zu versuchen, den neun Menschen nachzueifern, deren Leben und Lebenswerk mich am allermeisten beeindruckt hatten. Diese neun Menschen waren Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford und Carnegie. Über viele Jahre hielt ich jeden Abend eine imaginäre Ratsversammlung mit dieser Gruppe ab, die ich meine »unsichtbaren Berater« nannte.

Das lief folgendermaßen ab: Kurz vor dem Schlafengehen schloss ich die Augen und stellte mir vor, wie sich diese Gruppe von Männern mit mir an einem Ratstisch einfand. Das bot mir nicht nur Gelegenheit, mit Menschen zusammenzusitzen, von denen ich enorm viel hielt, sondern als Veranstalter konnte ich sogar den Vorsitz übernehmen.

Mit diesen allabendlichen Sitzungsfantasien verfolgte ich einen ganz bestimmten Zweck. Ich wollte meinen Charakter so verändern, dass er die Eigenschaften meiner imaginären Berater in sich vereinte. Da ich früh erkannt hatte, dass ich das angeborene Handicap eines von Unwissenheit und Aberglauben geprägten Umfelds überwinden musste, verschrieb ich mich ganz bewusst der Aufgabe meiner gezielten Wiedergeburt durch die beschriebene Methode .

CHARAKTERBILDUNG DURCH AUTOSUGGESTION

Als ernsthafter Student der Psychologie wusste ich natürlich, dass alle Menschen von ihren vorherrschenden Gedanken und Anliegen geprägt werden. Ich wusste, dass sich jedes tief verwurzelte Verlangen Ausdruck zu verschaffen sucht und dadurch in die Realität umgesetzt werden kann. Ich wusste, dass Autosuggestion ein effektives Mittel zur Charakterbildung ist – ja, sogar das einzige Prinzip, durch das sich der Charakter beeinflussen lässt.

Mit diesem Wissen darüber, wie der menschliche Geist arbeitet, hatte ich geeignete Werkzeuge zur Charakterbildung an der Hand. Bei meinen imaginären Ratsversammlungen wandte ich mich an die einzelnen Mitglieder meines Kabinetts mit der Bitte, das beizutragen, was ich mir jeweils von ihnen versprach. Dabei sprach

ich sie persönlich laut an – und zwar so:

»Herr Emerson, von Ihnen würde ich gern die erstaunlichen Erkenntnisse über die Natur übernehmen, für die Sie berühmt wurden. Ich bitte Sie, meinem Unterbewusstsein einen Eindruck davon zu vermitteln, welche Eigenschaften es waren, die es Ihnen ermöglicht haben, die Naturgesetze zu verstehen und sich danach zu richten. Ich bitte Sie, mir dabei zu helfen, alle Wissensquellen zu erreichen und anzuzapfen, die dazu zur Verfügung stehen.

Herr Burbank, ich bitte Sie, mir das Wissen zu vermitteln, das es Ihnen ermöglicht hat, die Naturgesetze so zu harmonisieren, dass der Kaktus seine Stacheln abwarf und essbar wurde. Geben Sie mir Zugang zu dem Wissen, das Sie in die Lage versetzt hat, wo zuvor nur ein Halm wuchs, zwei wachsen zu lassen, und das Ihnen geholfen hat, den Farben der Blume mehr Glanz und Harmonie zu verleihen. Immerhin ist es Ihnen gelungen, Lilien zu vergolden.

Herr Bonaparte, von Ihnen möchte ich mir gern die fantastische Fähigkeit abschauen, andere zu inspirieren, wie nur Sie es verstanden – die Fähigkeit, sie zu besser und stärker zu motivieren. Ich möchte mir auch Ihre unerschütterliche Zuversicht zu eigen machen, die es Ihnen ermöglichte, eine Niederlage in einen Sieg zu verwandeln und auch die gewaltigsten Hindernisse zu überwinden. Kaiser des Schicksals, König des Glücks, Mann der Vorsehung, ich salutiere Ihnen!

Herr Paine, von Ihnen möchte ich die Freiheit der Gedanken übernehmen, und den Mut und die Klarheit, mit der Sie für Ihre Überzeugungen eintraten und sich damit hervortaten.

Herr Darwin, ich hätte gern Ihre bewundernswerte Geduld und Ihre Fähigkeit, Ursache und Wirkung zu erforschen, ohne Voreingenommenheit und Vorurteile, wie Sie es in der Naturwissenschaft so beispielhaft getan haben.

Herr Lincoln, ich möchte meinem Charakter den ausgeprägten Sinn für Gerechtigkeit, den unermüdlichen Geist der Langmut, den Sinn für Humor, das Verständnis für andere und die Toleranz einverleiben, die Sie auszeichneten.

Herr Carnegie, ich stehe bereits in Ihrer Schuld, weil Sie mir die Chance auf mein Lebenswerk eröffnet haben, das mir großes Glück und Zufriedenheit eingetragen hat. Nun möchte ich noch gern die Grundsätze des *systematischen Handelns* verstehen, die Sie beim Aufbau eines großen Industrieunternehmens so effektiv eingesetzt

haben.

Herr Ford, Sie gehören zu den Menschen, von denen ich besonders profitiert habe, weil Sie mir so viel Material für meine Arbeit lieferten. Bitte vermitteln Sie mir Ihr Durchhaltevermögen, Ihre Entschlossenheit, Ihre Gelassenheit und Ihr Selbstvertrauen – all das eben, was es Ihnen ermöglichte, sich aus der Armut herauszuheben und das Engagement anderer zu organisieren, zusammenzuführen und zu vereinfachen –, damit ich anderen helfen kann, in Ihre Fußstapfen zu treten.

Herr Edison, Sie habe ich an meiner rechten Seite platziert, weil Sie persönlich mit mir zusammengearbeitet haben bei meinen Recherchen über die Ursachen für Erfolg und Misserfolg. Von Ihnen wünsche ich mir die grandiose Zuversicht, mit der Sie so viele Geheimnisse der Natur ergründet haben, und die Beharrlichkeit, mit der Sie der Niederlage so oft doch noch einen Sieg abringen konnten. «

Wie ich die Mitglieder meines imaginären Kabinetts ansprach, variierte – je nach den Charaktereigenschaften, um die es mir jeweils ging. Zu diesem Zweck hatte ich ihre Biografien akribisch studiert. Nachdem ich dieses Ritual über Monate jeden Abend durchgeführt hatte, stellte ich zu meinem größten Erstaunen fest, dass die imaginären Gestalten immer realer wurden.

Jeder der neun Ratgeber entwickelte ein überraschendes Eigenleben. So kam Lincoln zum Beispiel regelmäßig zu spät und trat dann würdevoll in die Runde. Er ging sehr bedächtig, die Hände auf dem Rücken verschränkt. Ab und zu blieb er bei mir stehen und legte kurz die Hand auf meine Schulter. Sein Gesichtsausdruck war stets ernst. Selten sah ich ihn lächeln. Die Sorge um eine gespaltene Nation hatte ihn schwermütig werden lassen.

Das galt jedoch nicht für die anderen. Burbank und Paine lieferten sich den einen oder anderen geistreichen Schlagabtausch, der die anderen Kabinettsmitglieder sichtlich schockierte. Eines Abends schlug Paine vor, ich solle einen Vortrag über das »Zeitalter der Aufklärung« vorbereiten und auf der Kanzel einer Kirche halten, die ich früher besucht hatte. Am Tisch lachten viele herzlich über diesen Vorschlag. Nicht so Napoleon! Er zog verächtlich die Mundwinkel nach unten und stöhnte theatralisch auf, sodass sich alle erstaunt zu ihm umwandten. Für ihn war die Kirche nur eine Marionette des Staates, die nicht reformiert, sondern

instrumentalisiert werden sollte, um die Massen zu manipulieren.

Eines Abends kam Burbank zu spät. Er platzte aufgeregt herein und erklärte begeistert, er habe sich wegen eines Experiments verspätet, von dem er sich erhoffte, an jeder beliebigen Baumart Äpfel wachsen lassen zu können. Paine erinnerte ihn mahnend daran, dass es ein Apfel gewesen sei, der sämtliche Probleme zwischen Mann und Frau ausgelöst habe. Darwin riet Paine schmunzelnd, sich bei der Apfelernte im Wald vor kleinen Schlangen in Acht zu nehmen, da sie gewöhnlich zu großen Schlangen heranwuchsen. Emerson warf ein: »Keine Schlangen, keine Äpfel«, und Napoleon bemerkte: »Keine Äpfel, kein Staat! «

Lincoln gewöhnte sich an, die Sitzungen stets als Letzter zu verlassen. Eines Abends blieb er mit verschränkten Armen am Tisch sitzen und verharrte minutenlang in gebeugter Haltung. Ich unterbrach ihn nicht. Schließlich hob er langsam den Kopf, stand auf, ging zur Tür, drehte sich um, kam noch einmal zurück, legte die Hand auf meine Schulter und sagte: »Mein Junge, du wirst viel Mut brauchen, wenn du an deinem Lebensziel festhältst. Vergiss nicht: Wenn die Schwierigkeiten zu groß werden, entwickeln gesunde Menschen gesunden Menschenverstand. Widrige Umstände rufen ihn hervor.«

Eines Abends kam Edison früher als alle anderen. Er nahm auf dem Stuhl an meiner linken Seite Platz, auf dem sonst immer Emerson saß, und sagte: »Du bist dazu ausersehen mitzuerleben, wie das Geheimnis des Lebens entdeckt wird. Wenn die Zeit reif ist, wirst du feststellen, dass das Leben aus großen Energieschwärmen oder -einheiten besteht, die alle ebenso intelligent sind, wie der Mensch zu sein glaubt. Diese Lebenseinheiten tun sich zusammen wie Bienenschwärme. Sie bleiben zusammen, bis sie sich aus Mangel an Harmonie auflösen. Wie Menschen haben diese Einheiten Meinungsverschiedenheiten und bekämpfen sich häufig untereinander. Die Sitzungen, die du veranstaltest, werden dir sehr nützlich sein. Sie werden dir im Not-fall dieselben Lebenseinheiten zur Hilfe schicken, die den Mitgliedern deines Kabinetts zu ihrer Lebenszeit so gute Dienste leisteten. Diese Einheiten bestehen ewig. Sie sterben nicht. Deine Gedanken und Anliegen wirken auf sie wie ein Magnet und ziehen sie aus dem großen Ozean des Lebens heraus. Dabei werden aber nur die wohlgesinnten Einheiten angezogen – solche, die mit der Art deiner Anliegen harmonieren.«

Da kamen die anderen Ratsherren und betraten einer nach dem

anderen den Raum. Edison erhob sich und begab sich gemächlich zu seinem angestammten Platz. Als sich das zutrug, lebte Edison noch. Die Erfahrung beeindruckte mich so, dass ich ihn aufsuchte und ihm davon erzählte. Er lächelte nur. »Dein Traum war realer, als du denkst«, sagte er, erklärte aber nicht näher, was er damit meinte .

Meine Versammlungen wurden so realistisch, dass ich Angst bekam, wohin das führen würde, und ein paar Monate lang aussetzte. Die Erfahrungen waren mir so unheimlich, dass ich befürchtete, wenn ich so weitermachte, könnte ich die Tatsache aus den Augen verlieren, dass sie *nur in meiner Fantasie existierten* .

Etwa sechs Monate später wachte ich eines Nachts auf – oder dachte das jedenfalls –, und da stand Lincoln an meinem Bett. Er sagte: »Die Welt wird bald deine Dienste brauchen. Ihr steht eine chaotische Zeit bevor, in der die Menschen die Zuversicht verlieren und in Panik verfallen. Arbeite weiter und vollende deine Philosophie. Das ist deine Lebensaufgabe. Wenn du sie aus irgendeinem Grund vernachlässigst, fällst du in einen Urzustand zurück und musst dann alle Zyklen noch einmal durchlaufen, die du in Jahrtausenden bereits hinter dich gebracht hast.«

Am folgenden Morgen konnte ich beim besten Willen nicht sagen, ob ich das geträumt hatte oder ob ich wach gewesen war. Ich habe es nie herausgefunden. Ich weiß aber, dass mir der Traum, wenn es denn einer war, am nächsten Tag noch so präsent war, dass ich noch am selben Abend meine Ratsversammlung wieder einberief.

Zu dieser Sitzung erschienen alle meine Kabinettsmitglieder gleichzeitig und nahmen ihre gewohnten Plätze am Tisch ein. Da erhob Lincoln sein Glas und sagte: »Meine Herren, lassen Sie uns auf einen Freund anstoßen, der wieder in den Schoß unserer Gemeinschaft zurückgekehrt ist.«

Danach holte ich mir neue Mitglieder in mein Kabinett. Inzwischen besteht es aus über 50 Personen, darunter Jesus Christus, der heilige Paulus, Galileo, Kopernikus, Aristoteles, Platon, Sokrates, Homer, Voltaire, Bruno, Spinoza, Drummond, Kant, Schopenhauer, Newton, Konfuzius, Elbert Hubbard, Brann, Ingersol, Wilson und William James.

Ich habe mich bisher nicht getraut, das irgendjemandem zu erzählen. Ich habe es bis heute für mich behalten, weil ich aus

meiner eigenen Einstellung zu solchen Angelegenheiten wusste, dass man mich missverstehen würde, wenn ich meine ungewöhnlichen Erfahrungen preisgab. Doch ich habe den Mut gefunden, sie diesen Druckseiten anzuvertrauen, weil ich mir inzwischen nicht mehr so viel Gedanken darüber mache, was »die Leute« sagen, wie in früheren Jahren. Eine der Segnungen des höheren Alters ist, dass es manchmal mehr Mut zur Wahrheit mit sich bringt – ganz gleich, was Menschen, die diese Wahrheit nicht verstehen, darüber denken oder reden.

Eines möchte ich an dieser Stelle aber unbedingt klarstellen: Ich halte meine Kabinettssitzungen nach wie vor für durch und durch imaginär. Ich kann aber behaupten, dass mich die Mitglieder meines Kabinetts – auch wenn sie nur ausgedacht sind und die Versammlungen lediglich in meiner Fantasie existieren – durch fantastische Abenteuer begleiten, in mir Wertschätzung für echte Größe entfachen, meine kreativen Vorhaben unterstützen und mich dazu ermutigt haben, ehrlich zu sagen, was ich denke.

Irgendwo in der Zellstruktur des Gehirns sitzt ein Organ, das geistige Schwingungen auffängt, die wir gewöhnlich als »Intuitionen« bezeichnen. Bisher hat die Wissenschaft nicht herausgefunden, wo sich dieses für den sechsten Sinn zuständige Organ befindet, doch das ist nicht so wichtig.

Es bleibt dennoch eine Tatsache, dass die Menschen exaktes Wissen noch aus anderen Quellen als den physischen Sinnen beziehen. Solche Erkenntnisse empfangen sie generell, wenn der Geist unter dem Einfluss außergewöhnlicher Stimulation steht. Ein Notfall, der Emotionen hervorruft und das Herz schneller schlagen lässt als sonst, kann den sechsten Sinn in Aktion bringen – und tut das gewöhnlich auch. Wer im Straßenverkehr schon einmal einen Beinaheunfall erlebt hat, der weiß, dass der sechste Sinn in solchen Situationen oft rettend eingreift und in Sekundenbruchteilen dazu beiträgt, das Schlimmste zu verhindern.

Der anschließenden Feststellung möchte ich Folgendes vorausschicken: Bei meinen Sitzungen mit meinen »unsichtbaren Beratern« bin ich am empfänglichsten für Ideen, Gedanken und Erkenntnisse, die mich über den sechsten Sinn erreichen. Mit Fug und Recht kann ich behaupten, dass ich diese Ideen, Fakten oder Erkenntnisse, die ich durch »Inspiration« erhalte, voll und ganz meinen imaginären Ratsherren verdanke .

In zahllosen heiklen Situationen, in denen manchmal sogar mein

Leben auf dem Spiel stand, wurde ich auf wundersame Weise durch den Einfluss meines »unsichtbaren Kabinetts« durch alle Widrigkeiten hindurchgeführt.

Ursprünglich verfolgte ich mit meinen imaginären Ratssitzungen nur den Zweck, durch das Prinzip der Autosuggestion mein Unterbewusstsein so zu beeinflussen, dass ich mir bestimmte Eigenschaften aneignen konnte. In den letzten Jahren gehen meine Experimente in eine ganz neue Richtung. Inzwischen lege ich alle schwierigen Probleme, mit denen ich oder meine Klienten konfrontiert sind, meinen imaginären Beratern vor. Das Ergebnis ist oft unglaublich, obwohl ich mich nicht nur auf diese Form der Beratung verlasse.

Natürlich haben Sie längst gemerkt, dass es in diesem Kapitel um Dinge geht, mit denen die wenigsten Menschen vertraut sind. Der sechste Sinn ist ein Thema, das für alle, die gern sehr reich werden möchten, hochbrisant ist und viele Vorteile birgt. Wer bescheidenere Anliegen hat, findet es vielleicht weniger spannend.

Henry Ford wusste zweifellos, was der sechste Sinn ist, und setzte ihn in der Praxis ein. Sein riesiges Unternehmens- und Finanzgeschäft setzte voraus, dass er dieses Prinzip kannte und nutzte. Der verstorbene Thomas A. Edison kannte und nutzte den sechsten Sinn bei seinen Erfindungen ebenfalls, vor allem, wenn es um grundlegende Patente ging, in deren Zusammenhang er sich nicht an den Erfahrungen anderer oder an gesammeltem Wissen orientieren konnte. Das war zum Beispiel der Fall, als er an der Sprechmaschine oder an der Filmmaschine arbeitete.

Fast alle bedeutenden Führungspersönlichkeiten, ob Napoleon, Bismarck, Jeanne d’Arc, Christus, Buddha, Konfuzius oder Mohammed, kannten den sechsten Sinn und setzten ihn vermutlich ständig ein. Ihre Bedeutung verdanken sie hauptsächlich ihrem Wissen um dieses Prinzip.

Der sechste Sinn ist kein Attribut, das man sich nach Belieben zuoder wieder ablegen kann. Die Fähigkeit, diese besondere Kraft zu nutzen, entwickelt sich langsam, wenn man die anderen in diesem Buch dargelegten Prinzipien anwendet. Nur selten erlangt jemand unter 40 brauchbares Wissen über den sechsten Sinn. Meist kommen diese Erkenntnisse erst mit weit über 50, und zwar aus dem einfachen Grund, weil die spirituellen Kräfte, mit denen der sechste Sinn so eng zusammenhängt, erst durch jahrelange Meditation, Selbstprüfung und gründliches Nachdenken reifen und

nutzbar werden.

Ganz gleich wer Sie sind oder warum Sie dieses Buch lesen, Sie können von ihm auch profitieren, wenn Sie das in diesem Kapitel beschriebene Prinzip nicht verstehen. Das gilt ganz besonders, wenn Sie hauptsächlich im Sinn haben, zu Geld zu kommen oder andere materielle Ziele zu erreichen.

Das Kapitel über den sechsten Sinn wurde der Vollständigkeit halber aufgenommen. Dieses Buch soll eine umfassende Philosophie präsentieren, von der sich ein Mensch unbeirrt zu allem hinführen lassen kann, was er vom Leben verlangt. Ausgangspunkt aller Errungenschaften ist ein Anliegen. Endpunkt ist genau das Wissen, das zur Erkenntnis führt – zu Erkenntnissen über sich selbst, über andere, über die Naturgesetze und zum Erkennen und Verstehen, was Glück ist.

Solche Erkenntnisse erlangt man aber nur dann zur Gänze, wenn man mit dem Prinzip des sechsten Sinns vertraut ist und es auch einsetzt. Deshalb musste dieses Prinzip als Teil dieser Philosophie im Buch vorkommen – zum Nutzen aller, die mehr wollen als Geld.

Wenn Sie das Kapitel gelesen haben, haben Sie sicher festgestellt, dass Sie bei der Lektüre auf eine hohe Ebene geistiger Stimulation gehoben wurden. Großartig! Nehmen Sie sich das Kapitel in einem Monat noch einmal vor. Lesen Sie es erneut, und Sie werden merken, dass Ihr Geist sogar ein noch höheres Stimulationsniveau erreicht. Wiederholen Sie diese Erfahrung immer wieder, ohne darüber nachzudenken, wie viel oder wenig Sie dabei lernen, und am Ende werden Sie über eine Kraft verfügen, die Sie in die Lage versetzt, mit Entmutigung, Angst und »Aufschieberitis« fertigzuwerden und sich uneingeschränkt Ihrer Vorstellungskraft zu bedienen. Dann haben Sie den Hauch des unbekannten »Etwas« gespürt, das jeden wirklich großen Denker, Anführer, Künstler, Musiker, Schriftsteller oder Staatsmann antreibt. Dann sind Sie in der Lage, Ihre Anliegen in ihre physische oder finanzielle Entsprechung umzuwandeln – ebenso leicht, wie Sie beim ersten Anzeichen für Widerstand resigniert aufgeben können.

GLAUBE ODER ANGST

In den vorigen Kapiteln konnten Sie lesen, wie Sie durch Autosuggestion, ein dringendes Anliegen und das Unterbewusstsein

einen Glauben entwickeln. Im folgenden Kapitel erfahren Sie in allen Einzelheiten, wie Sie die Angst überwinden können.

Sie finden darin eine umfassende Darstellung der sechs Ängste, die uns entmutigen, einschüchtern, zögern lassen, gleichgültig und unentschlossen machen und dafür sorgen, dass wir zu wenig Ehrgeiz, Unabhängigkeit, Eigeninitiative, Selbstbeherrschung und Begeisterung entwickeln.

Fühlen Sie sich selbst gründlich auf den Zahn, wenn Sie sich mit diesen sechs Gegnern befassen. Vielleicht existieren Sie ja nur in Ihrem Unterbewusstsein, wo sie schwer zu finden sind.

Und wenn Sie die sechs Grundängste analysieren, denken Sie immer daran, dass sie nichts weiter sind als Gespenster, denn Sie existieren nur in unseren Köpfen.

Bedenken Sie auch, dass Gespenster – Geschöpfe der ungezügelten Fantasie – für die größten Schäden verantwortlich sind, die sich Menschen im Kopf selbst zufügen. Aus diesem Grund können sie ebenso gefährlich sein, als wären sie real und besäßen eine physische Präsenz.

Das Gespenst der Armutsangst, das sich 1929 in den Köpfen von Millionen Menschen einnistete, war so real, dass es die schlimmste Wirtschaftskrise auslöste, die dieses Land je erlebt hat. Und dieses spezielle Gespenst jagt dem einen oder anderen bis heute kalte Schauer über den Rücken.

FÜNFZEHNTES KAPITEL

WIE SIE DIE SECHS GRUNDÄNGSTE AUSTRICKSEN

Ziehen Sie in diesem letzten Kapitel Bilanz und stellen Sie fest, welche Ängste Ihnen im Weg stehen

Bevor Sie diese Philosophie auch nur in Teilen erfolgreich umsetzen können, müssen Sie sich geistig darauf einstellen. Das ist nicht schwer. Es fängt an mit dem Studium, der Analyse und der Erkenntnis der drei Gegner, die Sie überwinden müssen – nämlich Unentschlossenheit, Zweifel und Angst!

Solange diese drei negativen Einflüsse – oder auch nur einer davon – in Ihrem Kopf präsent sind, funktioniert der sechste Sinn nicht. Die Mitglieder dieses unheiligen Trios sind eng miteinander verwandt. Wo eines auftaucht, sind die anderen beiden nicht weit.

Unentschlossenheit sät Angst. Das sollten Sie beim Lesen stets im Hinterkopf haben. Unentschlossenheit äußert sich in Zweifeln, und im Zusammenspiel wird daraus Angst. Der Verschmelzungsvorgang vollzieht sich oft langsam. Auch aus diesem Grund sind diese drei Gegner so brandgefährlich. Sie entwickeln sich *gänzlich unbemerkt* .

Die verbleibenden Seiten dieses Kapitels schildern, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit Sie die Philosophie komplett in die Praxis umsetzen können. Unter anderem wird ein Sachverhalt analysiert, der erst unlängst eine große Zahl von Menschen in die Armut gestürzt hat, und Sie erfahren eine Wahrheit, die jeder begreifen muss, der reich werden will – ob reich an Geld oder an anderen, weit wertvolleren geistigen Schätzen.

Dieses Kapitel soll ein Schlaglicht auf die Ursachen der sechs Grundformen der Angst werfen – und auf die Gegenmittel. Bevor wir einen Feind besiegen können, müssen wir ihn kennen. Wir müssen wissen, wer er ist, wie er sich verhält und wo er sich versteckt. Prüfen Sie sich selbst beim Lesen aufmerksam und stellen Sie fest, welche der sechs verbreiteten Ängste – wenn überhaupt –

sich bei Ihnen eingenistet haben.

Lassen Sie sich von diesen raffinierten Gegnern nicht täuschen. Manchmal verkriechen sie sich im Unterbewusstsein, wo sie schwer aufzuspüren und noch schwerer loszuwerden sind.

DIE SECHS GRUNDFORMEN DER ANGST

Es gibt sechs Grundängste, unter denen jeder Mensch irgendwann einmal in irgendeiner Kombination leidet. Wer Glück hat, muss sich nicht mit allen sechs herumquälen. Nach der Häufigkeit ihres Auftretens handelt es sich dabei um:

- Die Angst vor der Armut
- Die Angst vor Kritik
- Die Angst vor Krankheit

  } die den meisten Sorgen zugrunde liegen

- Die Angst davor, die Liebe eines anderen Menschen zu verlieren
- Die Angst vor dem Alter
- Die Angst vor dem Tod

Alle anderen Ängste sind von untergeordneter Bedeutung, denn sie lassen sich unter diese sechs Oberbegriffe einordnen .

Diese Ängste suchen die Menschheit heim wie ein Fluch, und zwar zyklisch. Während der Weltwirtschaftskrise bewegten wir uns fast sechs Jahre lang im Zyklus der Armutsangst. Während des Weltkriegs befanden wir uns im Zyklus der Todesangst. Nach dem Krieg gerieten wir in den Zyklus der Angst vor Krankheit, wie an der epidemieartigen Ausbreitung von Erkrankungen auf der ganzen Welt abzulesen war.

Ängste existieren aber nur im Kopf. Und was man denkt, kann man kontrollieren und steuern. Ärzte werden, wie jeder weiß, seltener krank als andere Menschen – aus dem einfachen Grund, weil Ärzte keine Angst vor Krankheiten haben. Bekanntlich haben Ärzte täglich physischen Kontakt zu Hunderten von Menschen, die unter ansteckenden Krankheiten leiden, ohne sich zu infizieren. Ihre Immunität gegen die Krankheit resultiert weitgehend, wenn nicht sogar ausschließlich, aus ihrer absoluten Furchtlosigkeit.

Kein Mensch kann etwas erschaffen, was er sich nicht zunächst in Form eines gedanklichen Impulses ausgedacht hat. An diese Aussage schließt sich eine weitere, noch bedeutsamere, an, nämlich:

Jeder gedankliche Impuls eines Menschen setzt sich unverzüglich in sein physisches Gegenstück um – ob wir solche Gedanken bewusst oder unbewusst fassen. Impulse, die wir zufällig aus dem Äther auffangen (solche, die von anderen freigesetzt wurden), können das eigene finanzielle, unternehmerische, berufliche oder gesellschaftliche Geschick bestimmen – und zwar ebenso sicher wie die Impulse, die wir vorsätzlich und gezielt auslösen.

Damit will ich die Grundlage schaffen für die Darstellung eines Sachverhalts, der für alle höchst vielsagend ist, die nicht verstehen, warum manche Menschen das »Glück« offenbar gepachtet haben, während andere mit ähnlichen oder gar besseren Voraussetzungen in Form persönlicher Fähigkeiten, Ausbildung, Erfahrung und geistiger Kapazität vom Unglück verfolgt scheinen. Das lässt sich vielleicht dadurch erklären, dass jeder Mensch in der Lage ist, seinen eigenen Geist vollständig zu kontrollieren. Und durch diese Kontrolle kann natürlich jeder seinen Geist für die vagabundierenden gedanklichen Impulse öffnen, die andere freisetzen, oder ihn fest verschließen und nur die gedanklichen Impulse seiner Wahl zulassen.

Die Natur hat dem Menschen nur über einen einzigen Bereich die absolute Kontrolle gegeben – über seine Gedanken. Gepaart mit der Tatsache, dass alles, was der Mensch erschafft, mit einem Gedanken anfängt, führt Sie das ganz nahe an das Prinzip heran, mit dem sich die Angst besiegen lässt.

Wenn es stimmt, dass jeder Gedanke die Tendenz hat, sich in seine materielle Entsprechung zu verwandeln (und daran besteht kein begründeter Zweifel), dann gilt logischerweise auch, dass gedankliche Impulse wie Angst und Armut nicht in Mut und finanziellen Erfolg umgemünzt werden können.

In Amerika begannen die Menschen nach dem Börsencrash von 1929 an Armut zu denken. Langsam, aber sicher verwandelte sich dieser Massengedanke in sein physisches Gegenstück – die sogenannte »Depression«. Das musste so kommen, denn es entspricht den Naturgesetzen.

DIE ANGST VOR DER ARMUT

Zwischen Armut und Reichtum gibt es keinen Kompromiss. Die Wege in die Armut und in den Reichtum führen in die

entgegengesetzte Richtung. Wer reich werden will, muss sich allem verweigern, was in die Armut führt. (»Reichtum« ist hier im weitesten Sinne des Wortes zu verstehen, also finanziell, spirituell, geistig und materiell.) Ausgangspunkt des Wegs zum Reichtum ist ein Anliegen. Im ersten Kapitel haben Sie erfahren, wie Sie ein Anliegen richtig umsetzen. In diesem Kapitel über Angst finden Sie erschöpfende Anweisungen dazu, wie Sie sich mental darauf vorbereiten, ein Anliegen praktisch zu nutzen.

An dieser Stelle sollten Sie sich eine Aufgabe stellen, an der Sie klar erkennen können, inwieweit Sie diese Philosophie schon verinnerlicht haben: Wie ein Prophet können Sie genau voraussagen, was die Zukunft für Sie bringt. Sind Sie am Ende dieses Kapitels bereit, sich mit Armut abzufinden, dann können Sie sich darauf einstellen, dass Ihnen Armut bevorsteht – und zwar unvermeidlich.

Wenn Sie aber reich werden wollen, dann legen Sie fest, in welcher Hinsicht und in welchem Umfang. Womit wären Sie zufrieden? Sie kennen den Weg, der zum Reichtum führt. Sie haben eine Karte, mit der Sie diesem Weg folgen können, wenn Sie sich danach richten. Gehen Sie gar nicht erst los oder bleiben auf halber Strecke stehen, sind Sie ganz allein dafür verantwortlich. Es liegt an Ihnen. Da gibt es keine Ausrede: Wenn Sie jetzt vom Leben keinen Reichtum verlangen oder verlangen wollen, müssen Sie ganz allein die Verantwortung dafür übernehmen, denn alles steht und fällt mit einer Voraussetzung – zufällig der einzigen, die Sie selbst unter Kontrolle haben –, nämlich Ihrer persönlichen Einstellung. Und die kann man nicht kaufen, man muss sie sich erarbeiten.

Angst vor Armut ist nur eine Einstellung – nicht mehr! Dennoch kann sie jede Aussicht auf Erfolg bei einem Vorhaben zunichtemachen, was sich während der Weltwirtschaftskrise schmerzlich bestätigte.

Diese Angst lähmt die Vernunft, zerstört die Vorstellungskraft, nimmt Menschen ihre Unabhängigkeit, ihre Begeisterung und ihre Initiative, führt zu Zweifeln an den eigenen Zielen, lässt zaudern und verzagen und macht Selbstbeherrschung unmöglich. Sie macht Menschen unsympathisch, vernebelt den Verstand, lenkt ab, unterminiert das Durchhaltevermögen, nimmt uns jede Willenskraft und allen Ehrgeiz, überschattet die Erinnerung und sorgt für Misserfolg auf ganzer Linie. Sie tötet die Liebe und vertreibt alle edleren Regungen aus unserem Herzen, sie belastet die

Freundschaft und schafft die idealen Voraussetzungen für Katastrophen jedweder Art. Sie stört den Schlaf und macht elend und unglücklich – und das, obwohl doch ganz offensichtlich feststeht, dass wir in einer Welt leben, die alles, was das Herz begehrt, im Überfluss zu bieten hat. Und in der nichts zwischen uns und unseren Anliegen steht außer mangelnder Zielstrebigkeit .

Die Armutsangst ist zweifellos die zerstörerischste der sechs Grundängste. Sie steht ganz oben auf der Liste, weil sie am schwierigsten zu überwinden ist. Es erfordert einigen Mut, sich der Realität zu stellen, woher diese Angst kommt – und noch mehr Mut, diese Realität auch zu akzeptieren. Die Angst vor Armut entsteht aus der in seinem natürlichen Erbe angelegten Tendenz des Menschen, *sich wirtschaftlich an seinen Mitmenschen zu bereichern* . Fast alle Tiere werden vom Instinkt motiviert. Ihr Denkvermögen ist begrenzt, weshalb sie aufeinander Jagd machen. Der Mensch mit seiner überlegenen Intuition und seinem Verstand fällt zwar nicht physisch über seine Artgenossen her, nimmt sie aber finanziell aus, was ihm mehr Befriedigung verschafft. Dabei legt er eine solche Gier an den Tag, dass alle möglichen Gesetze erlassen wurden, um ihn vor sich selbst zu schützen.

Von allen Epochen der Weltgeschichte, die wir kennen, leben wir offenbar in einem Zeitalter, das sich durch den Geldwahn des Menschen auszeichnet. Ein Mensch ist nur dann etwas wert, wenn er ein dickes Bankkonto vorweisen kann. Hat er Geld – *ganz gleich, woher* –, dann ist er der King. Er steht über dem Gesetz, übt politischen Einfluss aus, bestimmt die Wirtschaft, und alle Welt zieht respektvoll ihren Hut vor ihm.

Nichts bringt einem Menschen so viel Leid und Demütigung wie Armut. Das weiß nur, wer sie am eigenen Leib erfahren hat.

Kein Wunder, dass die Menschen Angst vor der Armut haben. Über viele Generationen hat der Mensch gelernt, dass manchen Menschen nicht zu trauen ist, wenn es um Geld und irdische Besitztümer geht. Das ist ein ziemliches Armutszeugnis für die Menschheit – und das Schlimmste daran: Es trifft auch noch zu.

Die meisten Ehen werden geschlossen, weil eine oder beide Parteien vermögend sind. Kein Wunder also, dass die Scheidungsgerichte so viel zu tun haben.

Der Mensch tut alles, um reich zu werden – wenn möglich auf legale Weise, wenn nötig oder zweckdienlich, auch auf andere .

Eine Selbstanalyse enthüllt manchmal Schwächen, die wir uns ungern eingestehen wollen. Doch eine solche Analyse ist unabdingbar für jeden, der mehr vom Leben verlangt als Mittelmäßigkeit und Armut. Bedenken Sie, wenn Sie sich selbst auf den Prüfstand stellen: Sie sind Richter, Geschworene, Staatsanwalt und Verteidiger zugleich. Sie sind Kläger und Angeklagter in einem, und in diesem Prozess geht es um Sie. Verschließen Sie nicht die Augen vor der Realität. Stellen Sie sich klare Fragen und fordern Sie direkte Antworten. Nach der Verhandlung werden Sie mehr über sich selbst wissen. Haben Sie den Eindruck, dass Sie bei diesem Prozess nicht objektiv urteilen können, dann holen Sie sich jemanden zur Hilfe, der Sie gut genug kennt, um als Richter zu fungieren, wenn Sie sich selbst ins Kreuzverhör nehmen. Sie wollen die Wahrheit wissen? Dann finden Sie sie heraus – um jeden Preis. Auch, wenn Sie das kurzfristig in Verlegenheit bringt.

Auf die Frage, wovor sie die größte Angst haben, antworten die meisten Menschen: »Ich fürchte mich vor nichts.« Das ist eine glatte Lüge. Aber nur wenigen Menschen ist bewusst, wie sie von Ängsten in Schach gehalten, behindert und im übertragenen und eigentlichen Sinne gequält werden. Angstgefühle sind so unterschwellig und sitzen so tief, dass man davon belastet durchs Leben gehen kann, ohne es je wirklich zu merken. Nur eine furchtlose Analyse zeigt, wo der universelle Feind wirklich lauert. Wenn Sie eine solche Analyse anstellen, dann müssen Sie tief in Ihrem Innenleben wühlen. Hier eine Liste der Symptome, auf die Sie achten sollten:

WIE SICH ARMUTSANGST ÄUSSERT

Gleichgültigkeit. Sie kommt gewöhnlich durch mangelnden Ehrgeiz zum Ausdruck und liegt vor, wenn Sie bereit sind, Armut zu ertragen und sich widerspruchslos mit allem abzufinden, womit Sie das Leben abspeist. Sie äußert sich durch geistige und körperliche Trägheit, Antriebslosigkeit, Fantasielosigkeit, fehlende Begeisterung und Selbstbeherrschung .

Unentschlossenheit. Darunter leiden Sie, wenn Sie gewohnheitsmäßig anderen das Denken überlassen und lieber Zuschauer bleiben.

Zweifel. Sie offenbaren sich normalerweise durch Ausreden und

Ausflüchte, um die eigenen Fehlschläge zu übertünchen, kleinzureden oder zu rechtfertigen, manchmal aber auch in Form von Neid auf alle, die Erfolg haben, oder Kritik.

Sorgen. Sie sind üblicherweise zu erkennen an Nörgelei, an einem Hang, über die eigenen Verhältnisse zu leben, an Ungepflegtheit, finsterer Miene, gerunzelter Stirn, Alkohol- oder Drogenmissbrauch, Nervosität, Angespanntheit, Befangenheit und mangelndem Selbstvertrauen.

Übertriebene Vorsicht. Sie besteht in der Gewohnheit, in allem immer das Negative zu sehen, an mögliche Misserfolge zu denken und darüber zu sprechen, statt sich darauf zu konzentrieren, Mittel und Wege zu finden, um nicht zu scheitern. Sie liegt vor, wenn Sie alle Wege in die Katastrophe kennen, aber nie versuchen, durch Planung mögliche Fallstricke zu vermeiden; wenn Sie so lange auf »den richtigen Moment« warten, um Ideen und Pläne zu verwirklichen, bis das Warten zur festen Gewohnheit geworden ist; wenn Sie nur an die denken, die gescheitert sind – nie an die, die Erfolg hatten; wenn Sie das Loch im Donut sehen, aber nicht den Teig drumherum; wenn Pessimismus bei Ihnen zu Verdauungsstörungen, Selbstvergiftung, Mundgeruch und einer allgemein schlechten körperlichen Verfassung führt.

Verschleppung. Damit ist gemeint, wenn Dinge jahrelang aufgeschoben werden, wenn Sie so viele Ausflüchte und Ausreden finden, dass Sie in der dafür aufgewendeten Zeit ohne Weiteres die anstehende Aufgabe hätten bewältigen können. Dieses Symptom ist eng verwandt mit übertriebener Vorsicht, Zweifel und Sorgen. Es äußert sich in der Weigerung, Verantwortung zu übernehmen, wenn es vermeidbar ist; in der Bereitschaft zu Kompromissen, statt Widerstand zu leisten; darin, sich mit Problemen abzufinden, statt sie proaktiv als Sprungbrett für Fortschritt zu nutzen; in bescheidensten Ansprüchen ans Leben anstelle der Forderung nach Wohlstand, Überfluss, Reichtum, Glück und Zufriedenheit; darin, dass Sie den Misserfolg einplanen, statt alle Brücken hinter sich abzubrechen und einen Rückzug unmöglich zu machen; in Schwäche oder kompletter Abwesenheit von Selbstvertrauen, Zielstrebigkeit, Selbstbeherrschung, Initiative, Begeisterung, Ehrgeiz, Dynamik und gesundem Menschenverstand; darin, dass Sie mit Armut rechnen, statt Reichtum zu erwarten; darin, dass Sie sich mit Menschen abgeben, die sich mit der Armut arrangieren, statt die Gesellschaft derjenigen zu suchen, die Reichtum fordern und

auch bekommen.

GELD KANN SPRECHEN!

Der eine oder andere Leser wird fragen: »Warum haben Sie ein Buch über Geld geschrieben? Warum messen Sie Reichtum nur in Dollar?« Manche glauben – und zwar absolut zu Recht –, dass es noch andere Formen des Reichtums gibt, die erstrebenswerter sind als Geld. Ja, es gibt einen Reichtum, der nicht in Dollar gemessen werden kann, doch es gibt auch Millionen von Menschen, die sagen: »Wenn ich erst genug Geld habe, dann kommt alles andere von allein.«

Ich habe dieses Buch übers Reichwerden in erster Linie deshalb geschrieben, weil die Welt erst unlängst erleben musste, wie Millionen von Menschen von der Angst vor der Armut gelähmt wurden. Was diese Angst anrichten kann, hat Westbrook Pegler im *New York World Telegram* sehr treffend geschildert:

Geld, das sind nur Muscheln oder Metallscheibchen oder Papierfetzen. Es gibt Kostbarkeiten des Herzens und der Seele, die für Geld nicht zu kaufen sind. Doch Menschen, die kein Geld haben, gelingt es oft nicht, sich daran zu erinnern und festzuhalten. Ein Mensch, der am Ende ist und ohne Job auf der Straße steht, verändert seine innere Einstellung, und das kann man sehen: an seiner Körperhaltung, wie er seinen Hut trägt, an seinem Gang und seinem Blick. Er fühlt sich unwillkürlich minderwertig neben anderen, die einer geregelten Arbeit nachgehen, selbst wenn er genau weiß, dass sie ihm charakterlich, intellektuell oder anderweitig unterlegen sind .

Solche Menschen – manchmal sogar seine eigenen Freunde – fühlen sich dagegen überlegen und betrachten ihn, möglicherweise sogar unbewusst, als Opfer. Eine Zeitlang kann er sich womöglich mit geliehenem Geld über Wasser halten, doch nicht im gewohnten Stil. Und das geht nicht lange gut. Sich Geld zu leihen, ist an sich schon eine deprimierende Erfahrung, wenn man es zum Leben braucht. Und geliehenes Geld hat auch nicht die gleiche Wirkung auf die Lebensgeister wie selbst verdientes. Für Tagediebe und gewohnheitsmäßige Nichtsnutze gilt das natürlich nicht, wohl aber für Menschen mit normalen Ambitionen und Selbstachtung.

FRAUEN KASCHIEREN DIE VERZWEIFLUNG

Frauen reagieren in einer so prekären Situation anders. Vielen ist gar nicht klar, dass auch eine Frau ganz unten landen kann. In den Schlangen vor den Suppenküchen sieht man Frauen selten, und sie betteln auch nicht auf der Straße. In der Menge erkennt man sie nicht an denselben eindeutigen Anzeichen wie Männer in ähnlicher Lage. Damit meine ich natürlich nicht die zerlumpten alten Weiber in den Straßen der Großstädte, die das weibliche Gegenstück zum sprichwörtlichen Penner sind. Ich spreche von einigermaßen jungen, anständigen, intelligenten Frauen. Auch von ihnen muss es viele geben, doch ihre Verzweiflung ist nicht so offensichtlich. Vielleicht begehen sie häufiger Selbstmord.

Ein Mann, der alles verloren hat, hat genügend Zeit, darüber nachzudenken. Vielleicht war er lange unterwegs, um jemanden zu treffen, von dem er sich Arbeit erhoffte – um festzustellen, dass die Stelle schon besetzt war oder dass es sich um einen Job auf Provisionsbasis handelt, bei dem es darum geht, irgendeinen nutzlosen Schnickschnack zu verkaufen, den niemand haben will, oder um einen Posten, der ihm nur aus Mitleid angeboten wird. Lehnt er das ab, steht er wieder auf der Straße und weiß nicht, wohin. Also geht er einfach weiter. Er schaut in die Schaufenster und betrachtet Luxusartikel, die er sich nicht leisten kann, fühlt sich minderwertig und tritt zur Seite, um Menschen Platz zu machen, die solche Dinge auch kaufen wollen. Er geht zum Bahnhof oder sucht die Bibliothek auf, um seine Füße auszuruhen und sich etwas aufzuwärmen. Doch so findet man keine Arbeit, also geht er wieder los. Ihm ist das vielleicht nicht klar, doch seine Ziellosigkeit ist ebenso verräterisch wie seine Körperhaltung. Er mag noch gut gekleidet sein, in Sachen aus der Zeit, als er noch einer regulären Beschäftigung nachging, doch über die hängenden Schultern kann selbst die eleganteste Kleidung nicht hinwegtäuschen.

GELD MACHT DEN UNTERSCHIED

Er sieht Tausende anderer, Buchhalter, Angestellte, Drogisten oder Bahnarbeiter, die ihrer Arbeit nachgehen, und beneidet sie glühend. Sie stehen auf eigenen Füßen, strahlen Selbstachtung und Männlichkeit aus. Er fühlt sich nicht mehr als richtiger Mann, auch wenn er nach reiflicher Überlegung zu einem anderen Urteil gelangen würde.

In seinen Augen macht das Geld den Unterschied. Ein bisschen Geld

in der Tasche, und schon wäre er wieder er selbst.

Manche Arbeitgeber nutzen die Verzweiflung der Menschen schamlos aus. Die Arbeitsvermittlungen drücken Bedürftigen kleine Zettel in die Hand, auf denen ihnen Hungerlöhne angeboten werden – 12 oder 15 Dollar die Woche. Ein Job, der 18 Dollar die Woche bringt, ist schon ein Hauptgewinn, und wer eine Stelle anbietet, die mit mehr als 25 Dollar die Woche dotiert ist, der wirbt dafür nicht auf einem bunten Zettel in einer Arbeitsvermittlung. Ich habe aus einer Lokalzeitung eine Stellenanzeige ausgeschnitten, in der ein normaler Angestellter gesucht wird, der für einen Imbiss telefonische Bestellungen aufnehmen soll – von 11 bis 14 Uhr, für 8 Dollar im Monat – nicht in der Woche, sondern im Monat! In der Anzeige stand auch noch »Staatsreligion«. Ist das nicht dreist, einem Mitarbeiter 11 Cent die Stunde zu zahlen und dann auch noch nach seiner Konfession zu fragen? Doch genau das passiert Menschen, die ganz unten angekommen sind.

DIE ANGST VOR KRITIK

Woher diese Angst kommt, kann niemand so genau sagen, doch eins steht fest: Der Mensch hat sie weit entwickelt. Manche erklären, diese Angst sei erstmals aufgekommen, als Politik zum »Beruf« wurde. Andere meinen, sie sei auf die Zeit zurückzuführen, als Frauen begannen, über ihren Kleidungsstil nachzudenken.

Ich bin weder Humorist noch Prophet und neige daher zu der Ansicht, dass die grundsätzliche Angst vor Kritik zu dem Teil seines natürlichen Erbes gehört, das den Menschen nicht nur dazu bringt, seinem Mitmenschen dessen Waren und Güter wegzunehmen, sondern diese Tat auch noch mit der Kritik am Charakter seines Mitmenschen zu rechtfertigen. Schließlich lassen Diebe an Bestohlenen bekanntlich kein gutes Haar – und Politiker streben Ämter nicht an, indem sie ihre eigenen Tugenden und Qualifikationen betonen, sondern indem sie ihre Rivalen schlechtmachen.

Die Angst vor Kritik kann viele Formen annehmen, die meist kleinlich und trivial sind. Eine interessante Theorie besagt, dass Glatzköpfe beispielsweise nur deshalb keine Haare mehr haben, weil sie sich vor Kritik fürchten. Die Haare fallen aus, weil zu enge Hutbänder die Blutversorgung der Haarwurzeln beeinträchtigen. Und Männer tragen Hüte nicht etwa, weil sie sie brauchen, sondern

weil »sich das so gehört«. Prompt tun das auch alle, um keine Kritik auf sich zu ziehen. Demzufolge sind Frauen selten kahlköpfig oder haben schütteres Haar, weil sie Hüte tragen, die locker auf dem Kopf sitzen und nur Zierde sind.

Das heißt aber nicht, dass Frauen keine Angst vor Kritik hätten. Behauptet eine Frau, dem Mann diesbezüglich überlegen zu sein, dann bitten Sie sie doch, mit einem altmodischen Hut auf die Straße zu gehen .

Die findigen Modehersteller haben rasch gelernt, aus dieser ureigenen Angst der Menschen vor Kritik Kapital zu schlagen. Mit jeder Saison ändert sich der Stil vieler Modeartikel. Und wer bestimmt, wie? Sicher nicht der Käufer, sondern der Anbieter. Warum er die Mode so oft verändert? Ganz klar: damit er mehr verkaufen kann.

Aus demselben Grund verändern auch die Autohersteller (mit wenigen und äußerst vernünftigen Ausnahmen) jede Saison ihre Modelle. Kein Autokäufer möchte ein altes Modell fahren – selbst wenn es das bessere Auto ist.

So verhalten sich Menschen unter dem Einfluss der Angst vor Kritik in Bezug auf alltägliche Nebensächlichkeiten. Untersuchen wir nun, wie sich diese Angst im Zusammenhang mit weit wichtigeren Entwicklungen zwischenmenschlicher Beziehungen im Verhalten niederschlägt. Wenn Sie Gedanken lesen könnten, würden Sie Folgendes feststellen: Kaum ein Mensch, der »geistige Reife« erreicht hat (im Schnitt also mit 35 bis 40 Jahren), glaubt die von der Mehrheit der Dogmatiker und Theologen noch vor ein paar Jahrzehnten gelehrten Mythen.

Einen Menschen, der den Mut hat, das auch offen zu sagen, finden Sie dagegen nur sehr selten. Die meisten Menschen fangen unter Druck eher an zu lügen, als zuzugeben, dass sie nicht glauben, was mit der Form von Religion assoziiert wird, die die Menschen vor dem Zeitalter der wissenschaftlichen Entdeckungen und der Bildung gefangen hielt.

Warum scheut der Durchschnittsmensch auch in unseren aufgeklärten Zeiten noch davor zurück zuzugeben, dass er nicht an die Mythen glaubt, die vor ein paar Jahrzehnten noch die Grundlage der meisten Religionen bildeten. Die Antwort: aus Angst vor Kritik. Es sind schon Menschen auf dem Scheiterhaufen gestorben, weil sie es gewagt hatten, laut zu sagen, dass sie nicht an

Gespenster glauben. Kein Wunder, dass unser natürliches Erbe unserem Bewusstsein eine Angst vor Kritik eingeimpft hat. Noch vor nicht allzu langer Zeit konnte Kritik schwere Strafen nach sich ziehen – und in manchen Ländern ist das heute noch so .

Die Angst vor Kritik beraubt einen Menschen seiner Initiative, zerstört seine Vorstellungskraft, schränkt seine Individualität ein, nimmt ihm Selbstvertrauen und schadet ihm noch auf unzählige andere Arten. Eltern fügen ihren Kindern durch Kritik oft unheilbare Wunden zu. Die Mutter eines meiner Kindheitsfreunde traktierte ihn zur Strafe beinahe täglich mit einer Rute und schloss jedes Mal mit den Worten: »Du landest noch im Zuchthaus, bevor du 20 bist.« Mit 17 kam er in eine Besserungsanstalt.

Kritik ist der einzige Dienst, der allen im Überfluss erwiesen wird. Jeder hat davon stets etwas parat, das er gratis austeilt – und unaufgefordert obendrein. Die schlimmsten Kritiker sind oft die nächsten Angehörigen. Es sollte eigentlich unter Strafe gestellt werden (denn es ist ein Verbrechen der schlimmsten Sorte), wenn Eltern in ihren Kindern durch unangebrachte Kritik Minderwertigkeitskomplexe heranzüchten. Arbeitgeber mit Menschenkenntnis holen aus ihren Mitarbeitern nicht durch Kritik das Beste heraus, sondern durch konstruktive Anregungen. Dasselbe können Eltern auch bei ihren Kindern erreichen. Kritik flößt dem menschlichen Herz Angst oder Abneigung ein, nicht Liebe oder Zuneigung.

WIE SICH DIE ANGST VOR KRITIK ÄUSSERT

Diese Angst ist fast so universell wie die Angst vor Armut, und ihre Auswirkungen sind dem persönlichen Erfolg genauso abträglich – vor allem, weil diese Angst Menschen die Initiative nimmt und sie davon abhält, ihre Vorstellungskraft zu nutzen. Die Hauptsymptome dieser Angst sind:

Befangenheit . Sie kommt gewöhnlich durch Nervosität, Ängstlichkeit im Gespräch und im Umgang mit Fremden, ungelenken Gesten und Bewegungen und unstetem Blick zum Ausdruck.

Mangelnde Gelassenheit . Sie äußert sich durch mangelnde Kontrolle über die eigene Stimme, Nervosität in Gegenwart anderer, schlechte Körperhaltung, schlechtes Gedächtnis .

Charakterschwäche . Betroffene leiden unter einem Mangel an Entschlusskraft, persönlichem Charme und der Fähigkeit, konkrete Meinungen zu äußern. Sie gehen Problemen aus dem Weg, statt sie anzupacken. Sie pflichten anderen bei, ohne ihre Ansichten gründlich abzuwägen.

Minderwertigkeitskomplex . Er ist bei Menschen festzustellen, die sich durch Wort und Tat Selbstbestätigung verschaffen, um Unterlegenheitsgefühle zu kaschieren. Sie versuchen, andere durch imposante Formulierungen zu beeindrucken (oft, ohne deren Bedeutung wirklich zu kennen), oder sie ahmen deren Kleidungsstil, Sprache oder Manieren nach. Sie rühmen sich imaginärer Leistungen. Oberflächlich betrachtet kann das so wirken, als fühle sich der Betroffene überlegen.

Extravaganz . Sie besteht in dem zwanghaften Versuch, mit anderen mitzuhalten – auch wenn sie dafür über die eigenen Verhältnisse leben.

Fehlende Eigeninitiative . Betroffene verpassen Chancen zum eigenen Fortkommen, haben Angst, ihre Meinung zu äußern, haben kein Vertrauen in die eigenen Ideen, antworten ausweichend auf Fragen von Vorgesetzten, legen eine zögerliche Verhaltens- und Sprechweise an den Tag und täuschen durch Worte und Taten.

Mangelnder Ehrgeiz . Er äußert sich in geistiger und körperlicher Trägheit, mangelnder Selbstbestätigung, Unfähigkeit zu schnellen Entschlüssen, Beeinflussbarkeit, der Unsitte, andere hinter ihrem Rücken zu kritisieren, aber von Angesicht zu Angesicht schönzutun, der Gewohnheit, Niederlagen widerspruchslos hinzunehmen und Vorhaben bei Kritik anderer aufzugeben, im unbegründeten Misstrauen gegenüber anderen, in mangelndem Takt im Verhalten und in Äußerungen und in fehlender Bereitschaft, die Verantwortung für Fehler zu übernehmen.

DIE ANGST VOR KRANKHEIT

Diese Angst haben wir unserem physischen und unserem gesellschaftlichen Erbgut zu verdanken. Sie hat einen ähnlichen Ursprung wie die Angst vor dem Alter und die Angst vor dem Tod, denn sie führt uns nah an »schreckliche Welten« heran, die dem Menschen unbekannt sind, über die er aber Beunruhigendes gehört hat. Eine durchaus gängige Meinung ist auch, dass gewissenlose

Menschen, die mit der Gesundheit Geschäfte machen, viel dazu beigetragen haben, die Angst vor Krankheiten zu schüren.

Im Grunde hat der Mensch Angst vor Krankheiten, weil ihm erzählt wurde, was alles Schreckliches passieren kann, wenn ihn der Tod einholt. Außerdem hat er auch Angst vor den potenziellen wirtschaftlichen Folgen.

Ein namhafter Mediziner schätzte, dass 75 Prozent aller Menschen, die die Dienste von Ärzten in Anspruch nehmen, an Hypochondrie leiden (also an eingebildeten Krankheiten). Es ist sehr überzeugend nachgewiesen worden, dass die Angst vor einer Erkrankung, auch wenn dazu nicht der leiseste Anlass besteht, oft die physischen Symptome ebendieser Erkrankung hervorruft, vor der sich der Patient fürchtet.

Der menschliche Geist besitzt eine gewaltige Macht, die schöpferisch, aber auch zerstörerisch wirken kann.

Weil sie auf die verbreitete Angst vor Krankheiten setzten, haben Quacksalber und Kurpfuscher schon ein Vermögen verdient. Vor rund 20 Jahren verbreitete sich diese Form des Betrugs an gutgläubigen Menschen so sehr, dass *Colliers' Weekly Magazine* einen erbitterten Feldzug gegen die schlimmsten Vertreter dieser Zunft führte.

Während der Grippeepidemie, die im Weltkrieg ausbrach, ergriff der Bürgermeister von New York drastische Maßnahmen, um den Schaden einzudämmen, den sich Menschen durch ihre angestammte Angst vor Krankheiten selbst zufügten. Auf einer Pressekonferenz appellierte er an die Journalisten: »Meine Herren, ich halte es für nötig, sie aufzufordern, keine reißerischen Schlagzeilen über die Grippeepidemie zu veröffentlichen. Wenn Sie mir die Zusammenarbeit verweigern, werden wir in eine Situation geraten, die wir nicht mehr kontrollieren können.« Die Zeitungen schrieben nicht mehr über die Grippe, und nach einem Monat war die Epidemie glücklich unter Kontrolle.

Vor ein paar Jahren belegte eine Reihe von Experimenten, dass Menschen durch Suggestion krank gemacht werden können. Wir führten so ein Experiment durch, indem wir drei Bekannte aufforderten, die »Opfer« zu besuchen und jeweils zu fragen: »Was fehlt dir denn? Du siehst ja furchtbar aus.« Beim ersten Mal antworteten die Betroffenen meist noch fröhlich und unbesorgt: »Gar nichts fehlt mir, es geht mir ausgezeichnet.« Beim zweiten Mal

wurde die Frage meist schon quittiert mit einem: »Ich weiß nicht genau, aber ich fühle mich nicht besonders.« Beim dritten Mal erwiderten die meisten Probanden, sie fühlten sich wirklich krank.

Probieren Sie das ruhig mal an einem Bekannten aus, dem Sie zutrauen, dass er sich von dieser Frage nicht aus der Ruhe bringen lässt. Aber treiben Sie es nicht zu weit. Es gibt Sekten, deren Mitglieder sich an ihren Gegnern rächen, indem sie sie verhexen. Sie nennen das, das Opfer mit »einem Bann belegen«.

Es gibt überwältigende Indizien dafür, dass Krankheiten mitunter als negative gedankliche Impulse beginnen. Ein solcher Impuls kann durch Suggestion von einem Menschen zum anderen weitergegeben werden oder im eigenen Kopf entstehen.

Ein Mann, der mit mehr Weisheit gesegnet war, als folgende Aussage vermuten lässt, hat einmal gesagt: »Wenn mich einer fragt, wie es mir geht, würde ich ihn am liebsten niederschlagen.«

Ärzte verordnen ihren Patienten einen Klimawechsel, weil sie zur Gesundung eine andere Einstellung gewinnen sollen. Die Angst vor Krankheit keimt in jedem Menschen. Sorgen, Ängste, Entmutigung, Enttäuschungen in der Liebe oder im Beruf sorgen dafür, dass die Saat aufgeht und wächst. In der jüngsten Wirtschaftskrise hatten die Ärzte alle Hände voll zu tun, denn jede Form des negativen Denkens kann krank machen.

Enttäuschungen im Beruf und in der Liebe stehen ganz oben auf der Liste der Gründe für die Angst vor Krankheiten. Ein junger Mann landete aus enttäuschter Liebe sogar im Krankenhaus. Monatelang schwebte er zwischen Leben und Tod. Schließlich wurde ein Spezialist für suggestive Therapie hinzugezogen. Dieser wechselte die Krankenschwestern aus und überließ ihn der Obhut einer ausgesprochen charmanten jungen Dame, die ihn (wie mit dem Arzt verabredet) nach allen Regeln der Kunst umgarnte, sobald sie ihren Dienst angetreten hatte. Nach drei Wochen konnte der Patient entlassen werden. Er litt zwar immer noch, aber an einer ganz anderen Krankheit: Er war wieder verliebt. Seine Heilung gelang durch einen Trick, doch am Ende ehelichte er die Krankenschwester. Zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Buches erfreuten sich beide bester Gesundheit.

WIE SICH DIE ANGST VOR KRANKHEIT ÄUSSERT

Die Symptome dieser nahezu universellen Angst sind:

Autosuggestion. Die Autosuggestion wird auf negative Weise eingesetzt, indem man auf Symptome für alle möglichen Krankheiten achtet und mit ihnen rechnet. Das äußert sich durch »Freude« an eingebildeten Krankheiten und ihre reale Darstellung im Gespräch, durch die Neigung, alles gerade Angesagte mitzumachen, dem andere eine Heilwirkung zuschreiben, durch die Thematisierung von Operationen, Unfällen und anderen Erkrankungen, durch Experimente mit Ernährung, körperlicher Bewegung und anderen Vorgaben ohne professionelle Begleitung und durch Selbstversuche mit Hausmitteln, Patentrezepten und unseriösen Therapieansätzen.

Hypochondrie. Darunter ist die Angewohnheit zu verstehen, über Krankheiten zu sprechen, sich auf Krankheiten zu konzentrieren und mit ihrem Auftreten zu rechnen – bis hin zum Nervenzusammenbruch. Dagegen ist kein Kraut gewachsen. Hypochondrie entsteht durch negatives Denken und kann nur durch positives Denken geheilt werden. Hypochondrie (ein medizinischer Begriff für eingebildete Krankheiten) soll angeblich mitunter ebenso große Schäden anrichten wie die Krankheit, vor der sich der Betroffene fürchtet. Die meisten »nervös bedingten« Beschwerden gehen auf imaginäre Leiden zurück.

Sport. Die Angst vor Krankheiten steht häufig einer angemessenen körperlichen Betätigung entgegen und führt zu Übergewicht, weil der Betroffene die Wohnung nicht verlässt.

Anfälligkeit . Unter der Angst vor Krankheiten leiden die natürlichen Abwehrkräfte des Körpers, sodass Krankheitserreger, mit denen der Betroffene in Berührung kommt, ein leichteres Spiel haben. Die Angst vor Krankheit geht oft Hand in Hand mit der Angst vor Armut, vor allem bei Hypochondern, die sich ständig um die Arzt- und Krankenhausrechnungen sorgen, die sie womöglich zahlen müssen. So ein Mensch verbringt viel Zeit mit Vorkehrungen für den Krankheitsfall, Gesprächen über den Tod, Bildung von Rücklagen für Grabstätten und Beerdigungskosten et cetera.

Verweichlichung. Darunter ist die Gewohnheit zu verstehen, mit eingebildeten Krankheiten Mitleid zu heischen. (Auf diesen Trick greifen Menschen zurück, die sich vor der Arbeit drücken möchten.) Das umfasst auch die Vortäuschung von Krankheiten, um schlichte Faulheit zu kaschieren oder als Ausrede für mangelnden Ehrgeiz.

Zügellosigkeit. Betroffene betäuben Kopf- oder Nervenschmerzen mit Alkohol oder Drogen, statt ihre Ursache zu beseitigen. Sie lesen über Krankheiten und sorgen sich darum, dass sie sie bekommen könnten. Sie gewöhnen sich an, Werbung über Allheilmittel zu lesen.

DIE ANGST VOR DEM VERLUST DER LIEBE

Woher diese angeborene Angst kommt, ist weitgehend selbsterklärend: Offensichtlich geht sie auf die polygame Angewohnheit des Mannes zurück, sich bei jeder Gelegenheit an den Frauen anderer zu vergreifen.

Eifersucht und ähnliche psychische Störungen sind die Folge der natürlich ererbten Angst des Menschen, die Liebe eines anderen zu verlieren. Diese Angst ist der schmerzlichste aller sechs grundlegenden Angstzustände. Sie richtet in Körper und Geist vermutlich die schlimmsten Schäden an und führt oft zu dauerhafter Unzurechnungsfähigkeit.

Die Angst vor dem Verlust der Liebe reicht wohl zurück bis in die Steinzeit, als Männer Frauen noch mit roher Gewalt entführten. Im Grundsatz gibt es das auch heute noch, nur die Methoden haben sich geändert. Statt Gewalt anzuwenden, setzen die Männer heute Überredungskünste ein. Die Aussicht auf schöne Kleider, Autos und andere »Köder« ist viel effektiver als Körperkraft. Der Mann verhält sich zwar noch genauso wie zu Anbeginn der Zeiten, er äußert das aber anders.

Genauere Untersuchungen zeigen, dass Frauen für diese Angst anfälliger sind als Männer. Das ist leicht zu erklären. Frauen wissen aus Erfahrung, dass Männer ihrem Wesen nach polygam sind und ihnen daher im Umgang mit Rivalinnen alles zuzutrauen ist.

WIE SICH DIE ANGST VOR LIEBESVERLUST ÄUSSERT

Die entscheidenden Merkmale dieser Angst sind:

Eifersucht . Sie besteht in gewohnheitsmäßigem unbegründetem Misstrauen gegenüber Freunden und Angehörigen. (Eifersucht ist eine Psychose, die ohne den geringsten Anlass ausbricht.) Sie äußert sich in der Gewohnheit, den Ehepartner ohne Grund der Untreue zu

bezichtigen und im Generalverdacht gegen jeden. Absolutes Vertrauen haben Betroffene zu keinem Menschen.

Nörgelei. Das ist die Angewohnheit, an Freunden, Angehörigen, Geschäftspartnern und Lebenspartnern ohne jeden Anlass oder Grund herumzumäkeln.

Hang zum Glücksspiel. Er äußert sich in der Angewohnheit, durch Glücksspiel, Diebstahl, Betrug oder anderweitig Risiken einzugehen, um sich Geld zu verschaffen in dem Glauben, Liebe sei käuflich; in der Angewohnheit, Menschen, die man liebt, Geschenke zu machen, die die eigenen Möglichkeiten übersteigen oder sich dafür zu verschulden, um sich in ein positives Licht zu setzen; in Schlaflosigkeit, Nervosität, schwachem Durchhaltevermögen, Willensschwäche, mangelnder Selbstbeherrschung, zu wenig Selbstvertrauen, schlechter Laune.

DIE ANGST VOR DEM ALTER

Diese Angst hat im Wesentlichen zwei Ursachen: den Gedanken an potenzielle Altersarmut und – mit Abstand die häufigste – falsche, angstschürende Predigten über Feuer und Schwefel oder andere Schreckensvisionen, die erdacht wurden, um den Menschen durch Angst gefügig zu machen.

Im Grundsatz ist die Angst vor dem Alter recht solide begründet. Zum einen erwächst sie aus dem Misstrauen gegenüber anderen, die sich weltlichen Besitz aneignen könnten, zum anderen aus den schrecklichen Bildern vom Jenseits, die uns unsere Gesellschaft schon eingepflanzt hat, noch bevor wir ganz Herr unserer Sinne waren.

Auch die mit zunehmendem Alter steigende Erkrankungswahrscheinlichkeit trägt zur verbreiteten Angst vor dem Alter bei. Der Eros spielt ebenfalls mit hinein, denn kein Mensch denkt gern daran, dass seine sexuelle Attraktivität nachlässt.

Die häufigste Ursache für Angst vor dem Alter steht aber mit potenzieller Armut in Zusammenhang. Seit jeher hat der Mensch Angst davor, seinen Lebensabend im Armenhaus verbringen zu müssen.

Eine weitere Ursache für Angst vor dem Alter ist der potenzielle Verlust an Freiheit und Unabhängigkeit, denn das Alter kann mit

Einbußen an körperlicher und wirtschaftlicher Freiheit einhergehen.

WIE SICH DIE ANGST VOR DEM ALTER ÄUSSERT

Die gängigsten Symptome für diese Angst sind:

Die Tendenz, nach Erreichen der geistigen Reife, also im Alter von rund 40 Jahren, alles langsamer angehen zu lassen und einen Minderwertigkeitskomplex zu entwickeln, weil man sich fälschlicherweise einredet, aus Altersgründen »abzubauen«. (In Wirklichkeit sind die mental und spirituell produktivsten Lebensjahre des Menschen die zwischen 40 und 60.)

Die Angewohnheit, sich selbst entschuldigend als »alt« zu bezeichnen, nur weil man 40 oder 50 geworden ist – statt den Spieß umzudrehen und Dank dafür zum Ausdruck zu bringen, dass man das Alter der Weisheit und Erkenntnis erreichen durfte.

Das gewohnheitsmäßige Unterminieren von Initiative, Fantasie und Selbstbewusstsein, indem man zu Unrecht davon ausgeht, man sei zu alt, um solche Eigenschaften zu besitzen, oder der Versuch eines Mannes oder einer Frau jenseits der 40, durch Kleidung und Benehmen jünger zu wirken und sich dadurch bei Freunden und Fremden lächerlich zu machen.

DIE ANGST VOR DEM TOD

Diese Angst ist für manche die schlimmste der sechs grundlegenden Ängste – aus offensichtlichem Grund. Die schreckliche Angst, die der Gedanke an den Tod oft auslöst, lässt sich in den meisten Fällen direkt auf religiösen Fanatismus zurückführen. Die sogenannten »Heiden« haben weniger Angst vor dem Tod als die »zivilisierteren« Völker. Seit Millionen Jahren stellt der Mensch die nach wie vor unbeantwortete Frage nach dem Woher und dem Wohin. Woher komme ich und wohin gehe ich?

In den unaufgeklärteren Epochen hatten besonders schlaue und gewitzte Zeitgenossen schnell eine Antwort parat – für einen gewissen Preis, wohlgemerkt. Hauptursache für die Angst vor dem Tod ist nämlich folgende:

»Kommt in mein Zelt, nehmt meinen Glauben an, richtet euch nach meinen Lehren, und ich gebe euch eine Eintrittskarte, die auch

nach dem Tod auf direktem Weg in den Himmel führt«, rufen die Sektenführer. »Bleibt ihr aber draußen, so soll euch der Teufel holen und bis in alle Ewigkeit im Feuer rösten.«

Die Ewigkeit ist eine lange Zeit. Und Feuer ist etwas ganz Furchtbares. Der Gedanken an immerwährende Bestrafung durch Feuer macht einem Menschen nicht nur Angst vor dem Tod, sondern bringt ihn gleich auch noch um seinen Verstand. Dann verliert er jedes Interesse am Leben und kann nicht mehr glücklich sein.

Im Zuge meiner Recherchen las ich auch ein Buch mit dem Titel *A Catalogue of the Gods* , in dem die *30 000 Gottheiten* aufgelistet waren, denen der Mensch schon gehuldigt hat. Stellen Sie sich das einmal vor! 30 000, vertreten durch alles Mögliche, vom Menschen bis zur Languste. Kein Wunder, dass sich die Menschen fürchten, wenn ihr Ende naht.

Ein religiöser Führer mag vielleicht nicht für sicheres Geleit in den Himmel sorgen können – ebenso wenig, wie er in Ermangelung dessen den Unglücklichen gestatten kann, in die Hölle zu fahren –, doch die letztgenannte Möglichkeit ist so erschreckend, dass schon der Gedanke daran die Fantasie so realistisch in seinem Bann hält, dass die Vernunft aussetzt und die Angst vor dem Tod um sich greift.

In Wirklichkeit weiß nach wie vor kein Mensch, wie es im Himmel oder in der Hölle aussieht oder ob ein solcher Ort überhaupt existiert. Dass wir kein gesichertes Wissen darüber haben, macht den menschlichen Geist empfänglich für Scharlatane, die sich mit ihrem Repertoire an Taschenspielertricks und falschen Frömmeleien jedweder Couleur Zugang verschaffen und Einfluss ausüben.

Die Angst vor dem Tod ist heute nicht mehr ganz so verbreitet wie früher, als es noch keine guten Hochschulen und Universitäten gab. Wissenschaftler haben die Welt ins Licht der Wahrheit getaucht, und diese Wahrheit befreit die Menschen rasch von ihrer schrecklichen Angst vor dem Tod. Junge Leute, die weiterführende Schulen und Universitäten besucht haben, lassen sich von Feuer und Schwefel nicht mehr so leicht beeindrucken. Biologie, Astronomie, Geologie und verwandte Wissenschaften haben die mittelalterlichen Ängste, die die Menschen lähmten und ihren Verstand trübten, zerstreut .

Die Irrenhäuser waren voll von Menschen, die aus lauter Angst vor dem Tod verrückt geworden waren.

Diese Angst ist absolut sinnlos. Der Tod ist unausweichlich, ganz gleich, was man darüber denkt. Nehmen Sie ihn als notwendig hin und denken Sie nicht mehr darüber nach. Und notwendig ist er offensichtlich, denn sonst würde er ja nicht zuverlässig eintreten. Aber womöglich ist er besser als sein Ruf.

Die ganze Welt setzt sich aus zwei Bestandteilen zusammen: Energie und Materie. Die Elementarphysik lehrt uns, dass Materie und Energie (die einzigen beiden dem Menschen bekannten Realitäten) weder erzeugt noch zerstört werden können. Materie und Energie können umgewandelt werden – aber nicht vernichtet.

Wenn überhaupt, dann ist Leben Energie. Können Energie und Materie aber nicht zerstört werden, dann gilt das auch für das Leben. Wie andere Energieformen kann das Leben verschiedene Übergangs- oder Veränderungsprozesse durchlaufen, doch es kann nicht zerstört werden. Der Tod ist also nur ein Übergang.

Wäre der Tod nicht bloß eine Transformation oder ein Übergang, dann käme nach dem Tod nur noch ein langer, ewiger, friedlicher Schlaf – und davor braucht niemand Angst zu haben. Sie können die Angst vor dem Tod also ein für alle Mal ad acta legen.

WIE SICH DIE ANGST VOR DEM TOD ÄUSSERT

Die allgemeinen Symptome dieser Angst sind: Die Neigung, über das Sterben nachzugrübeln, statt das Leben in vollen Zügen zu genießen – gewöhnlich aus Mangel an Zielstrebigkeit oder geeigneter Beschäftigung. Diese Angst kommt häufiger bei älteren Menschen vor, doch manchmal fallen ihr auch jüngere Leute zum Opfer. Das beste Mittel gegen die Angst vor dem Tod ist, wenn man unbedingt etwas erreichen möchte, das auch anderen zugutekommt. Ein Mensch, der beschäftigt ist, hat wenig Zeit, über das Sterben nachzudenken. Er findet das Leben zu spannend, um sich um den Tod zu sorgen. Manchmal steht die Angst vor dem Tod in engem Zusammenhang mit der Angst vor der Armut – wenn der eigene Tod liebe Menschen mittellos machen würde. In anderen Fällen wird die Angst vor dem Tod durch Krankheit und den anschließenden Zusammenbruch der Körperabwehr ausgelöst. Die häufigsten Auslöser für Angst vor dem Tod sind: gesundheitliche Probleme,

Armut, keine richtige Beschäftigung, enttäuschte Liebe, Unzurechnungsfähigkeit, religiöser Fanatismus.

SORGEN

Besorgnis ist ein Geisteszustand, der sich auf Angst gründet. Er arbeitet langsam, aber gründlich. Er kommt schleichend und subtil. Nach und nach setzt er sich fest, bis der Betroffene nicht mehr klar denken kann und sein Selbstvertrauen und seine Eigeninitiative verliert. Sorgen sind ein anhaltender Angstzustand, der von Unentschlossenheit ausgelöst wird – und sich daher kontrollieren lässt.

Ein verwirrter Geist ist hilflos. Und Unentschlossenheit verwirrt den Geist. Den meisten Menschen fehlt die Willenskraft, zügig Entscheidungen zu treffen und sich daran zu halten – schon unter normalen Bedingungen. In wirtschaftlichen Ausnahmezuständen (wie wir sie erst unlängst erlebt haben) wird er Einzelne nicht nur durch die ihm eigene Trägheit in seinen Entscheidungen beeinträchtigt, sondern auch durch die Unentschlossenheit der anderen um ihn herum beeinflusst, die einen Zustand der »Massenunentschlossenheit« herbeigeführt haben.

In der Weltwirtschaftskrise war die Atmosphäre weltweit von Angst und Sorgen vergiftet – zwei toxischen Wirkstoffen, die sich nach dem Wall-Street-Crash von 1929 ausbreiteten. Dafür gibt es nur ein Gegengift: nämlich die Angewohnheit, prompte und klare Entscheidungen zu treffen. Und dieses Gegenmittel muss jeder auf sich selbst anwenden .

Wir sorgen uns nicht mehr um die allgemeine Lage, wenn wir erst die Entscheidung getroffen haben, bestimmte Maßnahmen zu ergreifen. Ich habe einmal mit einem Mann gesprochen, der zwei Stunden später auf dem elektrischen Stuhl hingerichtet werden sollte. Weil er so gelassen wirkte, wollte ich wissen, wie er sich denn in dem Bewusstsein fühle, dass er schon bald das Zeitliche segnen würde. Er lächelte unbeirrt und sagte: »Das fühlt sich gut an. Denken Sie bloß – bald habe ich keine Probleme mehr. Mein ganzes Leben lang hatte ich ständig Probleme. Ich wusste nie, woher ich etwas zu essen oder anzuziehen nehmen sollte. Bald brauche ich das alles nicht mehr. Seit ich sicher weiß, dass ich sterben muss, geht es mir gut. Da habe ich mich entschlossen, mein Schicksal froh

anzunehmen.«

Während er sprach, verspeiste er eine Mahlzeit, die für drei Männer gereicht hätte. Er aß alles bis zum letzten Bissen auf und genoss es offensichtlich, als würde ihm nicht das Schlimmste bevorstehen. Entschlusskraft brachte diesen Mann dazu, sich mit seinem Schicksal zu arrangieren. Entschlusskraft kann aber auch verhindern, dass man sich mit unerwünschten Umständen abfindet.

Die sechs Grundformen der Angst übersetzen sich in einen Zustand der Besorgnis, herbeigeführt durch mangelnde Entschlusskraft. Entledigen Sie sich für immer der Angst vor dem Tod, indem Sie beschließen, den Tod als unausweichliches Ereignis zu akzeptieren. Befreien Sie sich von der Angst vor Armut, indem Sie beschließen, mit dem zurechtzukommen, was sie erwirtschaften können – ohne sich Sorgen zu machen. Nehmen Sie der Angst vor Kritik ihre Bedrohlichkeit, indem sie den Entschluss fassen, sich keine Gedanken um das zu machen, was andere meinen oder sagen. Vertreiben Sie die Angst vor dem Alter, indem sie die Entscheidung treffen, das Alter nicht als Nachteil zu akzeptieren, sondern als großen Segen, der Weisheit, Selbstbeherrschung und Erkenntnisse bringt, die der Jugend fehlen. Entledigen Sie sich bewusst der Angst vor Krankheit – indem Sie nicht mehr über Symptome nachdenken. Bewältigen Sie die Angst vor Liebesverlust durch die Entscheidung, ohne Liebe auszukommen, wenn es nötig werden sollte .

Gewöhnen Sie sich ab, sich Sorgen zu machen, gleich welcher Art – indem Sie pauschal beschließen, dass das Leben nichts so Kostbares zu bieten hat, dass sich Sorgen lohnen. Mit dieser Entscheidung kommen eine Gelassenheit, Seelenruhe und stille Nachdenklichkeit, die Sie glücklich machen werden.

Ein Mensch, der voller Ängste steckt, macht nicht nur seine eigenen Aussichten auf intelligentes Handeln zunichte, sondern überträgt diese destruktiven Vibrationen auf alle, mit denen er in Berührung kommt – und nimmt auch ihnen alle Chancen.

Jeder Hund und jedes Pferd merkt, wenn sein Herrchen oder Reiter Angst hat. Die Vibrationen der Angst übertragen sich auf die Tiere, und diese verhalten sich entsprechend. Doch auch weniger intelligente Vertreter des Tierreichs können Signale der Angst empfangen. So nimmt eine Biene beispielsweise sofort wahr, wenn ein Mensch Angst hat. Aus ungeklärten Gründen sticht eine Biene viel eher jemanden, der Angstsignale aussendet, als einen Menschen, der keine Angst empfindet.

Die Schwingungen der Angst übertragen sich so schnell und gewiss und sogar über dasselbe Medium von einem Wesen auf das andere wie der Klang der menschlichen Stimme aus dem Sender über das Radio.

Gedankenübertragung gibt es wirklich. Gedanken werden von einem Menschen auf den anderen übertragen, selbst wenn es der Übertragende oder der Empfänger gar nicht merkt.

Wer negativen oder destruktiven Gedanken Ausdruck verleiht, auf den fallen diese mit Sicherheit destruktiv zurück. Auch wer nur destruktiv denkt, ohne es auszusprechen, wird das in mehrerlei Hinsicht zu spüren bekommen. Vor allem anderen – und daran sollten Sie in erster Linie denken – schadet sich jeder, der destruktive Gedanken freisetzt, selbst, weil er seine schöpferische Vorstellungskraft zerstört. Außerdem entwickelt ein Mensch, der destruktive Emotionen zulässt, eine negative Persönlichkeit, die auf andere Menschen abstoßend wirkt und sie gegen den Betreffenden einnimmt. Eine dritte Schadensquelle für Menschen, die negativen Gedanken nachhängen oder diese freisetzen, liegt in folgendem folgenschweren Umstand: Solche gedanklichen Impulse sind nicht nur für andere schädlich, sondern sie betten sich ins Unterbewusstsein des Menschen ein, der sie freisetzt, und werden so Teil seines Charakters.

Um einen Gedanken loszuwerden, reicht es nicht, ihn freizusetzen. Wird er freigesetzt, verbreitet er sich über den Äther in alle Richtungen. Gleichzeitig pflanzt er sich aber auch dauerhaft im Unterbewusstsein der Person ein, die ihn freigesetzt hat.

Ihre Aufgabe im Leben besteht doch wohl darin, Erfolg zu haben. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie Seelenfrieden finden, die materiellen Bedürfnisse des Lebens befriedigen und vor allem glücklich werden. All diese Indizien für ein erfolgreiches Leben nehmen ihren Anfang in gedanklichen Impulsen.

Sie können Ihren Geist kontrollieren. Sie haben die Macht, ihm die Impulse vorzugeben, die Sie auswählen. Mit diesem Privileg ist aber auch die Verantwortung verbunden, es konstruktiv zu nutzen. Sie sind Herr über Ihr Schicksal auf Erden – so sicher, wie Sie Ihre eigenen Gedanken kontrollieren können. Sie können Ihr Umfeld beeinflussen, bestimmen und am Ende sogar kontrollieren und Ihr Leben nach Ihren Vorstellungen gestalten – oder, wenn Sie auf dieses Privileg verzichten, sich einem Meer der »Umstände« preisgeben, in dem sie von den Wellen hin- und hergeworfen

werden wie eine Nussschale auf dem Ozean.

DIE WERKSTATT DES TEUFELS

DAS SIEBTE GRUNDÜBEL

Neben den sechs Grundformen der Angst gibt es noch ein weiteres Übel, unter dem die Menschen zu leiden haben und das fruchtbaren Boden für die Saat des Misserfolgs bietet. Es ist so subtil, dass es oft unbemerkt bleibt. Dieser Zustand lässt sich eigentlich nicht als Angst klassifizieren. Er sitzt tiefer und ist verhängnisvoller als alle sechs Ängste zusammen. In Ermangelung einer treffenderen Bezeichnung wollen wir dieses Phänomen als Empfänglichkeit für negative Einflüsse bezeichnen.

Menschen, die es zu viel Geld gebracht haben, nehmen sich vor diesem Übel stets in Acht. Nicht so die von Armut Gebeutelten … Wer in irgendeinem Lebensbereich erfolgreich sein will, der muss sich diesem Übel bewusst widersetzen. Wenn Sie diese Philosophie studieren, um reich zu werden, dann sollten Sie jetzt gründlich in sich gehen, um festzustellen, ob Sie für negative Einflüsse empfänglich sind. Ohne diese Selbstanalyse verlieren Sie den Anspruch darauf, das Ziel Ihrer Wünsche zu erreichen.

Gehen Sie aufgeschlossen an diese Analyse heran. Wenn Sie die für die Selbstanalyse vorgesehenen Fragen gelesen haben, legen Sie in Ihren Antworten gewissenhaft Rechenschaft ab. Gehen Sie dabei so gründlich vor, wie Sie es auf der Suche nach jedem anderen Feind tun würden, von dem Sie wissen, dass er auf der Lauer liegt. Gehen Sie mit Ihren eigenen Schwächen so um, als hätten Sie es mit einem realen Gegner zu tun.

Gegen Straßenräuber können Sie sich leicht schützen, weil Ihnen der Rechtsstaat organisiert zur Hilfe kommt. Das »siebte Grundübel« ist weit schwieriger zu bekämpfen, weil es zuschlägt, wenn Sie am wenigsten damit rechnen – ob Sie wachen oder schlafen. Dass seine Waffen unsichtbar sind, kommt erschwerend hinzu. Sie existieren nur in Ihrem Kopf.

Dieses Übel ist so gefährlich, weil es so viele Erscheinungsformen annehmen kann, wie es menschliche Erfahrungen gibt. Manchmal schleicht es sich durch wohlmeinende Ratschläge der engsten Angehörigen in unseren Kopf. Ein andermal

kommt es von innen, aus der eigenen Einstellung heraus. Stets jedoch ist es so tödlich wie ein langsam wirkendes Gift .

WIE SIE SICH VOR NEGATIVEN EINFLÜSSEN SCHÜTZEN KÖNNEN

Um sich vor negativen Einflüssen zu schützen – vor selbst gemachten ebenso wie vor den Aktivitäten negativer Menschen aus Ihrem Umfeld –, müssen Sie sich Ihrer Willenskraft bewusst werden und sie ständig einsetzen, bis sie Ihren Geist effektiv gegen alle negativen Einflüsse abgeschottet hat.

Machen Sie sich klar, dass Sie wie jeder andere Mensch von Natur aus faul, gleichgültig und für alle Anregungen empfänglich sind, die mit Ihren Schwächen harmonisieren.

Machen Sie sich klar, dass negative Einflüsse oft über Ihr Unterbewusstsein auf Sie einwirken und deshalb schwer zu erkennen sind. Verschließen Sie sich kategorisch gegenüber allen Menschen, die Sie in irgendeiner Form deprimieren oder entmutigen.

Misten Sie Ihren Arzneischrank aus. Schmeißen Sie alle Medikamente weg und schnappen Sie nicht mehr alle Erkältungen, Zipperlein und imaginären Krankheiten auf.

Suchen Sie aktiv die Gesellschaft von Menschen, die Sie dazu bringen, in Ihrem Sinne zu denken und zu handeln.

Rechnen Sie nicht mit Problemen. In der Regel werden Sie nicht enttäuscht.

Die verbreitetste Schwäche aller Menschen ist zweifelsohne die Gewohnheit, die negativen Einflüsse anderer anzunehmen. Diese Schwäche ist umso abträglicher, weil den meisten Menschen gar nicht bewusst ist, dass sie darunter leiden. Viele machen sich das nicht klar oder versäumen oder weigern sich, den Missstand zu beheben, bis er unkontrollierbar Teil Ihres Tagesablaufs geworden ist.

Um allen unter die Arme zu greifen, die sich sehen möchten, wie sie wirklich sind, wurde der folgende Fragenkatalog zusammengestellt. Lesen Sie sich die Fragen durch und beantworten Sie sie so laut, dass Sie Ihre eigene Stimme hören können. Dann fällt es Ihnen leichter, ehrlich zu sich zu sein .

TESTFRAGEN ZUR SELBSTANALYSE

- Klagen Sie oft, dass Sie sich »schlecht fühlen«? Wenn ja, warum?
- Kritisieren Sie andere aus dem geringsten Anlass?
- Machen Sie häufig Fehler bei der Arbeit? Wenn ja, warum?
- Sind Sie im Gespräch sarkastisch und aggressiv?
- Meiden Sie den Umgang mit bestimmten Menschen? Wenn ja, warum?
- Leiden Sie häufig unter Verdauungsbeschwerden? Wenn ja, warum?
- Kommt Ihnen Ihr Leben sinnlos vor, erscheint Ihnen die Zukunft aussichtslos? Wenn ja, warum?
- Üben Sie Ihren Beruf gern aus? Wenn nicht, warum nicht?
- Bemitleiden Sie sich häufig selbst? Wenn ja, warum?
- Sind Sie neidisch auf andere, die es besser haben als Sie?
- Woran denken Sie öfter – an Erfolg oder an Misserfolg?
- Lernen Sie aus jedem Fehler?
- Lassen Sie zu, dass Ihnen Verwandte oder Bekannte Sorgen bereiten? Wenn ja, warum?
- Sind Sie manchmal himmelhoch jauchzend, dann wieder zu Tode betrübt?
- Wessen Einfluss motiviert Sie am stärksten? Aus welchem Grund?
- Tolerieren Sie negative oder entmutigende Einflüsse, die

vermeidbar wären?

- Achten Sie nicht auf Ihr Äußeres? Wenn ja, wann und warum?
- Haben Sie gelernt, Ihre Probleme in Arbeit zu ertränken?
- Würden Sie sich selbst als »rückgratlosen Schwächling« bezeichnen, wenn Sie anderen das Denken überlassen?
- Vernachlässigen Sie geistige Reinigungsrituale, bis Sie sich selbst so vergiftet haben, dass Sie schlecht gelaunt und reizbar sind?
- Wie viele vermeidbare Störfaktoren nerven Sie, und warum finden Sie sich damit ab?
- Greifen Sie zur »Nervenberuhigung« zu Alkohol, Drogen oder Zigaretten? Wenn ja, warum versuchen Sie es nicht mal mit Willenskraft?
- Nörgelt irgendjemand an Ihnen herum? Wenn ja, aus welchem Grund?
- Haben Sie ein *klares Hauptziel* ? Wenn ja, welches, und wie wollen Sie es erreichen?
- Leiden Sie unter einer oder mehreren der sechs grundlegenden Ängste? Wenn ja, unter welcher/welchen?
- Kennen Sie eine Methode, sich gegen die negativen Einflüsse anderer zu schützen?
- Setzen Sie gezielt Autosuggestion ein, um sich eine positive Geisteshaltung anzueignen?
- Was ist Ihnen mehr wert:

materielle Besitztümer oder das Privileg, Ihre eigenen Gedanken zu kontrollieren?

- Lassen Sie sich von anderen leicht beeinflussen, obwohl Sie es besser wissen?
- Haben Sie heute etwas dazugelernt oder Ihren Horizont erweitert?
- Stellen Sie sich offen den Umständen, die Sie unglücklich machen, oder lügen Sie sich selbst in die Tasche?
- Analysieren Sie alle Fehler und Misserfolge und versuchen Sie, davon zu profitieren? Oder fühlen Sie sich dazu nicht verpflichtet?
- Können Sie drei Ihrer verheerendsten Schwächen aufzählen? Was unternehmen Sie dagegen?
- Ermutigen Sie andere dazu, sich Ihnen anzuvertrauen, um Anteilnahme zu erfahren?
- Achten Sie im Alltag auf Lektionen oder Einflüsse, die Sie persönlich weiterbringen können?
- Hat Ihre Anwesenheit in der Regel eine negative Wirkung auf andere?
- Welche Angewohnheiten anderer stören Sie am meisten?
- Bilden Sie sich eine eigene Meinung oder lassen Sie sich von anderen beeinflussen?
- Wissen Sie, wie Sie sich in eine Geisteshaltung versetzen können, die Sie vor allen entmutigenden Einflüssen schützt?

- Beziehen Sie aus Ihrem Beruf Zuversicht und Hoffnung?
- Ist Ihnen bewusst, dass Sie geistige Kräfte besitzen, die in der Lage sind, alle Formen der Angst aus Ihrem Kopf zu vertreiben?
- Hilft Ihnen Ihre Religion, positiv zu denken?
- Halten Sie es für Ihre Pflicht, sich die Sorgen anderer anzuhören? Wenn ja, warum?
- Glauben Sie, »gleich und gleich gesellt sich gern«? Was sagt Ihr Freundeskreis dann über Sie aus?
- Welchen Zusammenhang erkennen Sie – wenn überhaupt – zwischen den Menschen, die Ihnen am nächsten stehen, und dem Gefühl, unglücklich zu sein?
- Könnte es möglich sein, dass ein Mensch, den Sie für einen Freund halten, in Wirklichkeit Ihr schlimmster Feind ist, weil er Sie negativ beeinflusst?
- Nach welchen Regeln entscheiden Sie, wer Ihnen nützt und wer Ihnen schadet?
- Sind Ihnen die Menschen in Ihrem engsten Umfeld geistig überoder unterlegen?
- Wie viel Zeit widmen Sie in 24 Stunden:
  a) Ihrem Beruf?
  b) dem Schlaf?
  c) Spiel und Entspannung?
  d) dem Erwerb nützlicher Kenntnisse?
  e) der absoluten Zeitverschwendung?

- Wer aus Ihrem Bekanntenkreis
  a) baut Sie am meisten auf?
  b) bremst Sie am meisten?
  c) entmutigt Sie am meisten?
  d) hilft Ihnen anderweitig am meisten?
- Was ist Ihre größte Sorge? Warum ertragen Sie sie?
- Wenn Ihnen andere unaufgefordert kostenlose Ratschläge erteilen, nehmen Sie diese fraglos an oder analysieren Sie Ihre Motive?
- Was ist Ihr absolut dringendstes Anliegen? Wollen Sie es erfüllen? Sind Sie bereit, ihm alle anderen Anliegen unterzuordnen? Wie viel Zeit widmen Sie sich täglich seiner Verwirklichung?
- Ändern Sie oft Ihre Meinung? Wenn ja, warum?
- Bringen Sie gewöhnlich zu Ende, was Sie anfangen?
- Lassen Sie sich von den Positionen, Berufsbezeichnungen, akademischen Titeln oder dem Reichtum anderer leicht beeindrucken?
- Lassen Sie sich leicht von dem beeinflussen, was andere über Sie denken oder sagen?
- Geben Sie sich mit Menschen wegen ihres gesellschaftlichen oder finanziellen Status ab?
- Wer ist Ihrer Ansicht nach die größte lebende Persönlichkeit? In welcher Hinsicht ist Ihnen dieser Mensch überlegen?
- Wie viel Zeit haben Sie dem

Studium und der Beantwortung dieser Fragen gewidmet? (Wenn Sie die ganze Liste abarbeiten wollen, brauchen Sie dafür mindestens einen Tag.)

Haben Sie alle Fragen ehrlich beantwortet, wissen Sie mehr über sich selbst als die meisten Menschen. Setzen Sie sich gründlich mit den einzelnen Fragen auseinander. Tun Sie das über mehrere Monate einmal in der Woche. Sie werden sich wundern, wie viel weitere, für Sie unschätzbare Erkenntnisse Sie einfach dadurch gewinnen können, dass Sie diese Fragen wahrheitsgetreu beantworten. Sind Sie sich bei der einen oder anderen Antwort nicht sicher, suchen Sie Rat bei Menschen, die Sie gut kennen und die vor allem keinen Grund haben, Ihnen zu schmeicheln. Versuchen Sie, sich durch deren Augen zu sehen – eine ganz erstaunliche Erfahrung.

Es gibt nur eine Sache, die Sie voll und ganz unter Kontrolle haben – nämlich Ihre Gedanken. Dieser Umstand ist der bedeutsamste und inspirierendste seit Menschengedenken. Darin zeigt sich das Göttliche im Menschen. Und dieses göttliche Vorrecht ist das einzige Mittel, durch das Sie Ihr Schicksal steuern können. Gelingt es Ihnen nicht, Ihre eigenen Gedanken zu kontrollieren, dann haben Sie auch ganz bestimmt nichts anderes in Ihrem Leben unter Kontrolle.

Wenn Sie schon unachtsam mit Ihren Besitztümern umgehen, dann bitte mit materiellen. *Ihr Geist ist Ihr spirituelles Vermögen* . Gehen Sie besonders sorgsam damit um und schützen Sie es. Zu diesem Zweck wurden Sie mit Willenskraft ausgestattet.

Gegen Menschen, die andere durch negative Suggestion vorsätzlich oder aus Unwissenheit vergiften, gibt es leider kein Gesetz. Dabei sollte diese Form der Destruktivität mit Höchststrafen belegt werden, weil sie die Aussichten anderer auf den Erwerb materieller Vermögenswerte, die sehr wohl unter dem Schutz des Gesetzes stehen, zunichtemachen kann und das auch tut.

Skeptiker versuchten, Thomas A. Edison einzureden, er könne keine Maschine bauen, die die menschliche Stimme aufnimmt und wiedergibt. Sie argumentierten: »Schließlich hat noch nie jemand eine solche Maschine gebaut.« Edison hat ihnen nicht geglaubt. Er wusste, dass der menschliche Geist in der Lage ist, alles zu

erschaffen, was er sich vorstellen und woran er glauben kann. Dieses Wissen war es, das Edison von der Masse abhob.

Bedenkenträger prophezeiten F. W. Woolworth, er würde »pleitegehen« bei dem Versuch, einen Laden aufzumachen, in dem Produkte für 5 oder 10 Cent angeboten würden. Er glaubte ihnen nicht. Er wusste, dass er – in vernünftigem Rahmen – alles schaffen konnte, wenn er nur an seine Pläne glaubte. Weil er sein gutes Recht ausübte, nicht auf die negativen Suggestionen anderer zu hören, verdiente er mehr als 100 Millionen Dollar.

Negativ eingestellte Menschen erzählten George Washington, er könne nicht hoffen, gegen die deutlich überlegenen Kräfte der Briten zu gewinnen. Doch er übte sein göttliches Recht aus zu glauben. Deshalb erscheint dieses Buch auch unter dem Schutz des Sternenbanners, während der Name von Lord Cornwallis weitgehend in Vergessenheit geraten ist .

Mehr als ein ungläubiger Thomas lachte verächtlich, als Henry Ford sein erstes, grob zusammengeschraubtes Auto auf den Straßen von Detroit Probe fuhr. Dieses Gefährt würde nie einen praktischen Nutzen haben, unkten manche. Andere meinten, keiner würde sein Geld für so ein Konstrukt ausgeben. Ford sagte, er werde die Erde mit zuverlässigen Autos überziehen. Und das tat er. Sein Entschluss, sich auf sein eigenes Urteilsvermögen zu verlassen, hat ihm mehr Geld eingebracht, als seine Nachkommen in den nächsten fünf Generationen ausgeben können. Allen, die auch gern steinreich werden möchten, sei gesagt: Der einzige Unterschied zwischen Henry Ford und den meisten der über 100 000 Menschen, die für ihn arbeiteten, ist im Grunde, dass Ford seine Gedanken kontrollierte, während die anderen das gar nicht erst versuchten.

Henry Ford wird in diesem Buch mehrfach erwähnt, weil er so ein herausragendes Beispiel dafür ist, was ein Mann erreichen kann, der eigenständig denkt und seine Gedanken kontrolliert. Seine Geschichte entzieht der häufig bemühten Ausrede »Ich hatte ja nie eine Chance« jede Grundlage. Auch Ford hatte nie eine Chance. Er verschaffte sie sich und nutzte sie konsequent, bis er reicher war als Krösus.

Die Kontrolle über die eigenen Gedanken ist das Ergebnis von Selbstdisziplin und Gewohnheit. Entweder kontrollieren Sie Ihre Gedanken, oder Ihre Gedanken kontrollieren Sie. Einen – mehr oder minder faulen – Kompromiss gibt es dabei nicht. Die effektivste aller Methoden zur Kontrolle der eigenen Gedanken besteht in der

Angewohnheit, diese aktiv auf ein bestimmtes Ziel auszurichten, dem ein konkreter Plan zugrunde liegt. Wenn Sie sich mit der Geschichte von Menschen befassen, die etwas Besonderes erreicht haben, werden Sie feststellen, dass sie nicht nur ihre Gedanken kontrollieren können, sondern dass sie diese Kontrolle auch ausüben und sie auf das Erreichen bestimmter Ziele abstellen. Diese Kontrolle ist die Grundvoraussetzung für jeden Erfolg .

55 HÄUFIGE AUSREDEN MIT DEM BERÜHMTEN WÖRTCHEN »WENN«

Menschen, die scheitern, haben eine auffällige Gemeinsamkeit: Sie wissen alle ganz genau, warum. Und sie haben vermeintlich wasserdichte Erklärungen parat, mit denen Sie sich aus ihrem Misserfolg herausreden.

Manche dieser Ausreden sind nicht von der Hand zu weisen, und ein paar lassen sich sogar durch Fakten untermauern. Doch von Ausflüchten können Sie sich nichts kaufen. Die Welt interessiert nur: Haben Sie erreicht, was Sie wollten?

Ein Charakteranalytiker stellte eine Liste der häufigsten Ausreden zusammen. Fühlen Sie sich beim Lesen gründlich auf den Zahn und fragen Sie sich, wie viele dieser Ausreden von Ihnen stammen könnten. Bedenken Sie dabei, dass die in diesem Buch dargelegte Erfolgsphilosophie alle diese Ausreden überflüssig macht.

- Wenn ich nicht Frau und Kind hätte …
- Wenn ich nur genug Einfluss hätte …
- Wenn ich das Geld hätte …
- Wenn ich eine gute Ausbildung hätte …
- Wenn ich einen Job finden könnte …
- Wenn ich gesund wäre …
- Wenn ich mehr Zeit hätte …
- Wenn die Zeiten besser wären …

- Wenn mich andere Menschen verstehen würden …
- Wenn meine Rahmensituation anders wäre …
- Wenn ich noch einmal von vorn anfangen könnte …
- Wenn ich keine Angst davor hätte, was »die Leute« sagen …
- Wenn ich eine Chance gehabt hätte …
- Wenn ich jetzt eine Chance bekäme …
- Wenn die anderen nichts gegen mich hätten …
- Wenn mich nichts davon abhielte …
- Wenn ich jünger wäre …
- Wenn ich tun und lassen könnte, was ich wollte …
- Wenn ich reiche Eltern hätte …
- Wenn ich nur die »richtigen Leute« kennen würde …
- Wenn ich so begabt wäre wie andere …
- Wenn ich mich besser durchsetzen könnte …
- Wenn ich meine Chance nicht verpasst hätte …
- Wenn mir die Leute nicht so auf die Nerven gehen würden …
- Wenn ich mich nicht um Haushalt und Kinder kümmern müsste …
- Wenn ich etwas Geld sparen könnte …
- Wenn mich mein Chef nur zu schätzen wüsste …
- Wenn mir jemand unter die Arme greifen würde …

- Wenn meine Familie mehr Verständnis für mich hätte …
- Wenn ich in eine Großstadt ziehen könnte …
- Wenn ich nur den Anfang machen könnte …
- Wenn ich doch frei wäre …
- Wenn ich eine Persönlichkeit hätte wie andere …
- Wenn ich nicht so dick wäre …
- Wenn andere wüssten, was ich kann …
- Wenn mich nur mal alle in Ruhe lassen würden …
- Wenn ich nur meine Schulden los wäre …
- Wenn ich nicht versagt hätte …
- Wenn ich nur wüsste, wie ich …
- Wenn nicht alle gegen mich wären …
- Wenn ich nicht so viele Sorgen hätte …
- Wenn ich nur den/die Richtige(n) heiraten könnte …
- Wenn die Menschen nicht so dumm wären …
- Wenn meine Familie nicht so anspruchsvoll wäre …
- Wenn ich selbstsicherer wäre …
- Wenn ich nicht so ein Pechvogel wäre …
- Wenn ich nicht unter dem falschen Stern geboren wäre …
- Wenn es nicht so wäre, dass »es kommt, wie es kommt« …
- Wenn ich nicht so schwer arbeiten müsste …
- Wenn ich nicht mein Geld

verloren hätte …

- Wenn ich woanders leben könnte …
- Wenn ich keine »Vergangenheit« hätte …
- Wenn ich mein eigenes Unternehmen hätte …
- Wenn andere bloß auf mich hören würden …

Vor allem aber: Wenn ich den Mut hätte, mich so zu sehen, wie ich wirklich bin, würde ich herausfinden, was mit mir nicht stimmt, und etwas dagegen tun. Dann hätte ich vielleicht die Chance, aus meinen eigenen Fehlern und den Erfahrungen anderer zu lernen, denn ich weiß, dass bei mir etwas schiefläuft. Sonst wäre ich längst dort, wo ich sein könnte, wenn ich mehr Zeit auf die Analyse meiner Schwächen verwendet hätte als auf das Erfinden von Ausreden, um sie zu kaschieren.

Ausflüchte zu finden, die Fehlschläge erklären, ist ein sehr verbreiteter Zeitvertreib. Dieses Verhalten ist so alt wie die Menschheit – und tödlich für jeden Erfolg! Warum halten Menschen so hartnäckig an ihren faulen Ausreden fest? Ganz klar: Weil sie sie sich selbst ausgedacht haben. Eine Ausrede ist das Kind der eigenen Fantasie. Und es liegt in der Natur des Menschen, seine Kinder zu verteidigen.

Ausreden sind tief in unserer Kultur verwurzelt. Solche Verhaltensweisen sind schwer abzulegen – vor allem, wenn sie rechtfertigen, was wir tun! Genau daran dachte Platon, als er sagte: »Ist ja doch … der Sieg über sich selbst … der erste und herrlichste von allen Siegen und das Sichselbstunterliegen unter Allem das Schimpflichste und Schlimmste zugleich.«[30]

Ein anderer Philosoph hatte ähnliches im Sinn, als er sagte: »Ich war sehr überrascht, als ich feststellte, dass das Hässliche, was ich an anderen wahrnahm, meist ein Spiegelbild meiner selbst war.«

Elbert Hubbard meinte: »Mir war immer ein Rätsel, warum die Menschen so viel Zeit damit zubringen, sich vorsätzlich selbst zu täuschen, indem sie sich Ausreden überlegen, um ihre Schwächen zu vertuschen. Würden sie diese Zeit sinnvoller verwenden, könnten sie ihre Schwächen problemlos beheben und bräuchten dann keine

Ausreden mehr.«

Zum Schluss möchte ich noch anmerken, dass »das Leben ein Schachspiel ist, und ihr Gegenspieler die Zeit. Zögern Sie zu ziehen, oder ziehen Sie nicht schnell genug, werden ihre Figuren von der Zeit vom Brett gefegt. Sie spielen gegen einen Partner, der Unentschlossenheit nicht toleriert.«

Sie mögen vielleicht einmal eine logische Erklärung dafür gehabt haben, dass Sie dem Leben nicht abverlangen, was Sie haben wollen, doch diese Ausrede zieht nicht mehr, denn nun sind Sie im Besitz des Generalschlüssels, der Tür und Tor zum Leben in seiner ganzen Fülle öffnet.

Der Generalschlüssel existiert natürlich nur im übertragenen Sinne, doch deshalb funktioniert er nicht schlechter! Er besteht in dem Privileg, in sich das dringende Anliegen entstehen zu lassen, sich eine ganz bestimmte Form des Reichtums zu verschaffen. Sie können den Schlüssel ungestraft einsetzen. Tun Sie das nicht, müssen Sie den Preis dafür zahlen. Und dieser Preis besteht im Scheitern. Nutzen Sie den Schlüssel, winkt ihnen unermesslicher Lohn in Form der Befriedigung, die jeder empfindet, der sich selbst besiegt und das Leben zwingt, ihm zu geben, was er verlangt.

Diese Belohnung ist es wert, sich dafür einzusetzen. Wie sieht es aus: Lassen Sie sich überzeugen und machen den Anfang?

»Wenn wir verwandt sind«, so der unsterbliche Emerson, »werden wir einander begegnen.« Diesen Gedanken möchte ich abschließend ausborgen mit den Worten: »Wenn wir verwandt sind, dann sind wir uns in diesem Buch begegnet.«

NOTE

VORWORT DES AUTORS

1 Gemeint ist jeweils der Erste Weltkrieg (1914–18).

E RSTES K APITEL EINFÜHRUNG

2 Dort befand sich Edisons Labor.

3 Aus dem Gedicht »Invictus« von William Ernest Henley (1849–1903).

4 Die zweite Amtszeit von US-Präsident Franklin D. Roosevelt.

5 Great Depression (»Große Depression«): die am 24. Oktober 1929 (»Schwarzer Donnerstag«) einsetzende schwere Wirtschaftskrise.

Z WEITES K APITEL EIN ANLIEGEN

6 8. bis 10. Oktober 1871.

7 Aus: James Allen, *Wie der Mensch denkt, so lebt er* , München (mvg) 2017, S. 55.

8 Im Zuge des *New Deal* wurde zu Beginn der ersten Amtszeit von Präsident Franklin D. Roose velt die Tennessee Valley Authority gegründet, ein staatliches Unternehmen, dem die Verwaltung von Wasserkraftanlagen am Tennessee River oblag.

9 Erschienen 1678.

10 Aus: Ralph Waldo Emerson, »The Over-Soul«, *Essays, First Series* (1841).

11 Jessie B . Rittenhouse. Deutsche Übersetzung nach https://de.scribd.com/document/332172212/Denke-Nach-Und-Werde-Reich#Search_search-menu_818210 , S. 54f:

»Um einen Pfennig bat ich mein
Leben und mehr wollt’s mir auch nicht zahlen,
wenn’s mich allabends so betteln sah –
mit müden Augen unter Qualen.

Das Leben ist ein gerechter Herr:
Nur was du verlangst, das wird’s dir auch geben.
Doch steht der Lohn erst einmal fest,
dann musst du eben damit leben.

Nur für trocken Brot machte ich mich krumm
bis ich dann irgendwann erkannt:
Das Leben hätt’ mir alles gegeben –
Hätt’ ich nur danach verlangt.«

12 Die Altistin Ernestine Schumann-Heink.

13 Heute Wiener Staatsoper.

DRITTES KAPITEL DER GLAUBE

14 Dieses Gedicht mit dem Titel »Thinking« stammt von Walter D. Wintle. Es wurde bislang noch nicht in deutscher Übersetzung publiziert.

»Geschlagen ist, wer das selber glaubt,
verzagt, wer sich nicht wagen traut.
Wer den Sieg nicht fühlen kann, hat auf Sand gebaut.

Wer sich verlieren sieht, hat verloren.
Denn was uns die Erfahrung lehrt:
Nur wer es wirklich will, wird mit Erfolg geehrt.

Deklassiert wird man im Kopf.
Wer hohe Ziele hat, muss nach oben schauen.

Will man sie erreichen, braucht es Selbstvertrauen.

Im Leben gewinnt nicht immer, wer stärker und schneller ist,
Am Ende siegst du, *wenn du nur siegessicher bist* !«

15 *wee* = klein (schottisches Englisch), *Andra* = schottische Form des Namens Andrew.

16 Anspielung auf das Gedicht »The Walrus and the Carpenter« in Lewis Carrolls Buch *Through the Looking-Glass, and What Alice Found There* (1871), dt.: *Alice hinter den Spiegeln* . An einem Meeresstrand locken die titelgebenden Figuren, ein Walross und ein Zimmermann, unter einem Vorwand Austern aus ihrem sicheren Austernbett, um sie dann gierig zu verschlingen; dabei sind sie außerdem darum bemüht, möglichst viele, also mehr als ihr Kompagnon, zu bekommen.

FÜNFTES KAPITEL FACHKENNTNISSE

17 Auf die heutige Zeit übertragen: Wo ein Internetanschluss vorhanden ist.

18 Etwa vergleichbar mit heutigen Ein-Euro-Läden oder Sonderpostenmärkten.

SECHSTES KAPITEL FANTASIE

19 Ein führender Unternehmer der Fleischwirtschaft.

20 Ab 1932 liefen im amerikanischen Radio von Unternehmen bezahlte Unterhaltungsprogramme, in deren Pausen für die Produkte der Sponsoren geworben wurde. Nach dem Seifenhersteller *Procter & Gamble* erhielten diese Formate ihre

umgangssprachliche Bezeichnung *soap operas* (Seifenopern).

SIEBTES KAPITEL SYSTEMATISCHE PLANUNG

21 Einer der Gründer des Automobilherstellers Chicago Electric Vehicle Company.

22 Markus 9,35.

23 Römerbrief 6,23.

ACHTES KAPITEL SCHNELLE ENTSCHEIDUNGEN

24 Charles Cornwallis, 1. Marquess Cornwallis (1738–1805): britischer General im amerikanischen Unabhängigkeitskrieg; die von ihm geführte Armee unterlag in der Schlacht von Yorktown (1781) den Truppen George Washingtons, was schließlich zur Anerkennung der amerikanischen Unabhängigkeit durch Großbritannien führte.

25 Matthäus 18,19.

26 Zitiert nach: https://usa.usembassy.de/etexts/gov/unabhaengigkeit.pdf .

27 Zitiert nach: https://usa.usembassy.de/etexts/gov/unabhaengigkeit.pdf .

28 Johannes 8,7.

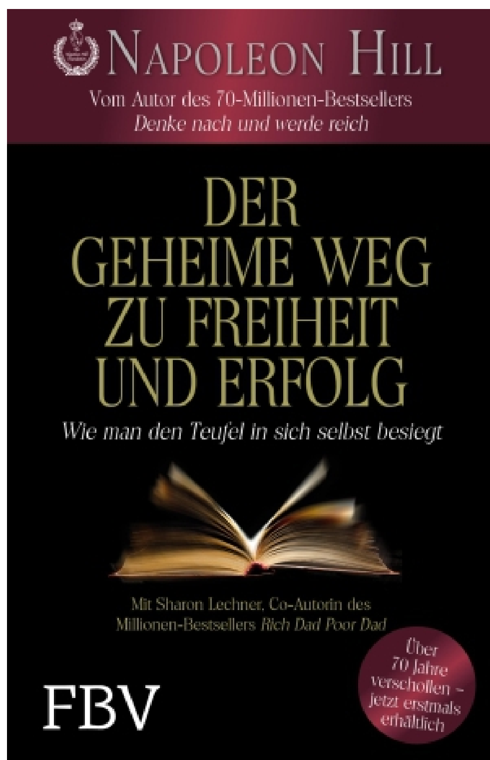
ZWÖLFTES KAPITEL DAS UNTERBEWUSSTSEIN

29 Dieses Gedicht mit dem Titel »Thoughts Are Things« (»Gedanken sind Dinge«) stammt von der amerikanischen Schriftstellerin Ella Wheeler Wilcox. Es wurde bislang noch nicht in deutscher Übersetzung publiziert.

»Bringt ein Gedanke dir Hass oder Liebe?
Wer weiß das schon zu sagen.
Gedanken sind flüchtig, von luftigen Schwingen getragen
Sie folgen dem universellen Gesetz, dass Gleiches aus Gleichem entsteht,
Und jagen ihr nach, damit keine Erinnerung vergeht.«

F ÜNFZEHNTES K APITEL WIE SIE DIE SECHS GRUNDÄNGSTE AUSTRICKSEN

30 *Nomoi* (Gesetze), Buch I, 626e. In: Sämtliche Werke IX. Nach der Übersetzung Friedrich Schleiermachers, ergänzt durch Übersetzungen von Franz Susemihl und anderen. Hrsg. von Karlheinz Hülser. Frankfurt/M.: Insel Verlag 1991. S. 37.



Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg

Hill, Napoleon

9783960921332
208 Seiten

Titel jetzt kaufen und lesen

Ob Geld, Ruhm, Macht, Zufriedenheit, Sicherheit oder Glück – jeder von uns hat persönliche Ziele. Und jeder hat diesen Teufel in sich, der sich in Gestalt von Angst, Hinauszögern, Wut oder Eifersucht zeigt und uns an der Verwirklichung des einen oder anderen Ziels hindert. Napoleon Hill dringt an die Wurzel des menschlichen

Potenzials vor und zeigt Ihnen, wie Sie diesen Teufel besiegen und mithilfe Ihres Verstandes Ihre Träume verwirklichen können. Ein Buch, das 1938 geschrieben und dann fast 80 Jahre verschollen war. Ein Buch, das seiner Zeit weit voraus war. Heute, in überarbeiteter und kommentierter Form von der Co-Autorin des Millionen-Bestsellers "Rich Dad Poor Dad", ist es aktueller denn je und gibt klare Antworten in einer unbeständigen Zeit. Auf einzigartige Weise zeigt Ihnen Napoleon Hill, wie Sie Ängste bezwingen. Hindernisse wirksam überwinden und in diesem Prozess nicht nur sich selbst, sondern auch Ihr Umfeld bereichern – scharfsinnig, kraftvoll und erkenntnisreich.



Der Aktien- und Börsenführerschein

Sander, Beate
9783960922872
340 Seiten

Titel jetzt kaufen und lesen

Die 9., komplett neu bearbeitete Auflage des Aktien- und Börsenführerscheins erscheint jetzt neu mit Musterdepots für erfolgsorientierte Anleger (Aktien und EFTs) und weiterhin mit großem Frage- und Antwortteil für Selbsttests zum Thema Börsenwissen. Vom Portfolio-Management über unterschiedliche Anlageklassen bis hin zu ETFs, Fundamentalanalyse, Charttechnik und Börsenpsychologie deckt Der Aktien- und Börsenführerschein von Beate Sander alle wichtigen Bereiche ab und gibt viele ganz

konkrete Tipps für einen erfolgreichen Start als Anleger oder Trader.

»Ich habe bisher keinen Lehrer getroffen, der eine umfassendere Vorstellung von Bildung und Ausbildung hat als er.«
Brian Mackenzie, Elite-Performance-Experte



MINDLIFT
MENTALE FITNESS FÜR DAS PERFEKTE MINDSET
–KASPER VAN DER MEULEN–

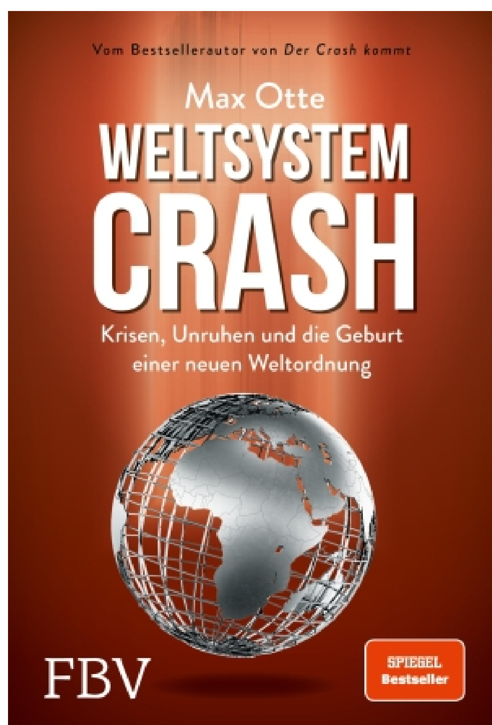
Mindlift

Van der Meulen, Kasper
9783960925798
200 Seiten

Titel jetzt kaufen und lesen

Höhere Konzentration, geistige Stärke und unendliche persönliche Freiheit erreichen – das gelingt mit den Methoden von Kasper van der Meulen. Wir leben in einer wundervollen Welt des Überflusses, von Highspeed-Informationen und kompletter Vernetzung. Aber diese Welt droht uns auch zu überfordern, mit einer unendlich großen Zahl von Ablenkungen, ständigem Zeitmangel und der

Unfähigkeit, die vielen Eindrücke zu verarbeiten. Dieses Buch erklärt, wie jeder sein Gehirn trainieren kann, um die Möglichkeiten der modernen Welt ultimativ zu nutzen und mit laserscharfem Fokus maximale Konzentration und Freiheit zu erreichen.



Weltsystemcrash

Otte, Max
9783960925217
640 Seiten

Titel jetzt kaufen und lesen

Mit "Der Crash kommt", gelang Max Otte eines der erfolgreichsten deutschen Wirtschaftsbücher überhaupt. Fast eine halbe Million verkaufter Exemplare machten Otte zum "erfolgreichsten deutschen Crash-Guru aller Zeiten" (Daniel Stelter). Mehr als 13 Jahre später erscheint nun der Nachfolger des Bestsellers: "Weltsystemcrash". Otte hatte damals als einer der wenigen die Finanzkrise präzise vorhergesagt. Auch in seinem neuen Buch scheut er sich nicht, die

mittlerweile noch größeren Risiken und Probleme beim Namen zu nennen: Der Schuldenstand der Welt ist durch diverse Banken- und Eurorettungsaktionen auf den höchsten Stand aller Zeiten gestiegen. Der Niedergang der USA verbunden mit einem Aufstieg Chinas und der Ohnmacht Europas bedeuten womöglich fatale Konsequenzen für uns alle. Zunehmende Überwachung, eine neue Ära des Populismus, Fake News und eine verfahrene Migrationspolitik spalten die westlichen Gesellschaften. Otte zeigt, wie all diese Puzzlestücke zusammenhängen und wie jeder Einzelne mit dieser vollkommen neuen Weltordnung umgehen kann. Und wie schon vor 13 Jahren schließt er mit einer eindringlichen Warnung: Es ist wichtiger denn je, Vorsorge zu treffen – ehe es zu spät ist.



Fortschritt

Norberg, Johan
9783960925316
200 Seiten

Titel jetzt kaufen und lesen

Unsere Welt scheint am Ende: Kriege, Armut, Krankheit, Umweltkatastrophen, Ungleichheit und Hunger scheinen allgegenwärtig. Dass die Menschheit in den letzten Jahrzehnten jedoch beispiellose Fortschritte gemacht hat, davon bekommen wir in unserer Negativitätsblase oft kaum etwas mit. Johan Norberg wagt einen Blick auf unsere Fortschritte – mit überraschenden Erkenntnissen. Anhand offizieller Daten der Vereinten Nationen, der

Weltbank und der Weltgesundheitsorganisation präsentiert er zehn Gründe dafür, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Für ihn sind die Fakten eindeutig: Das goldene Zeitalter ist jetzt.